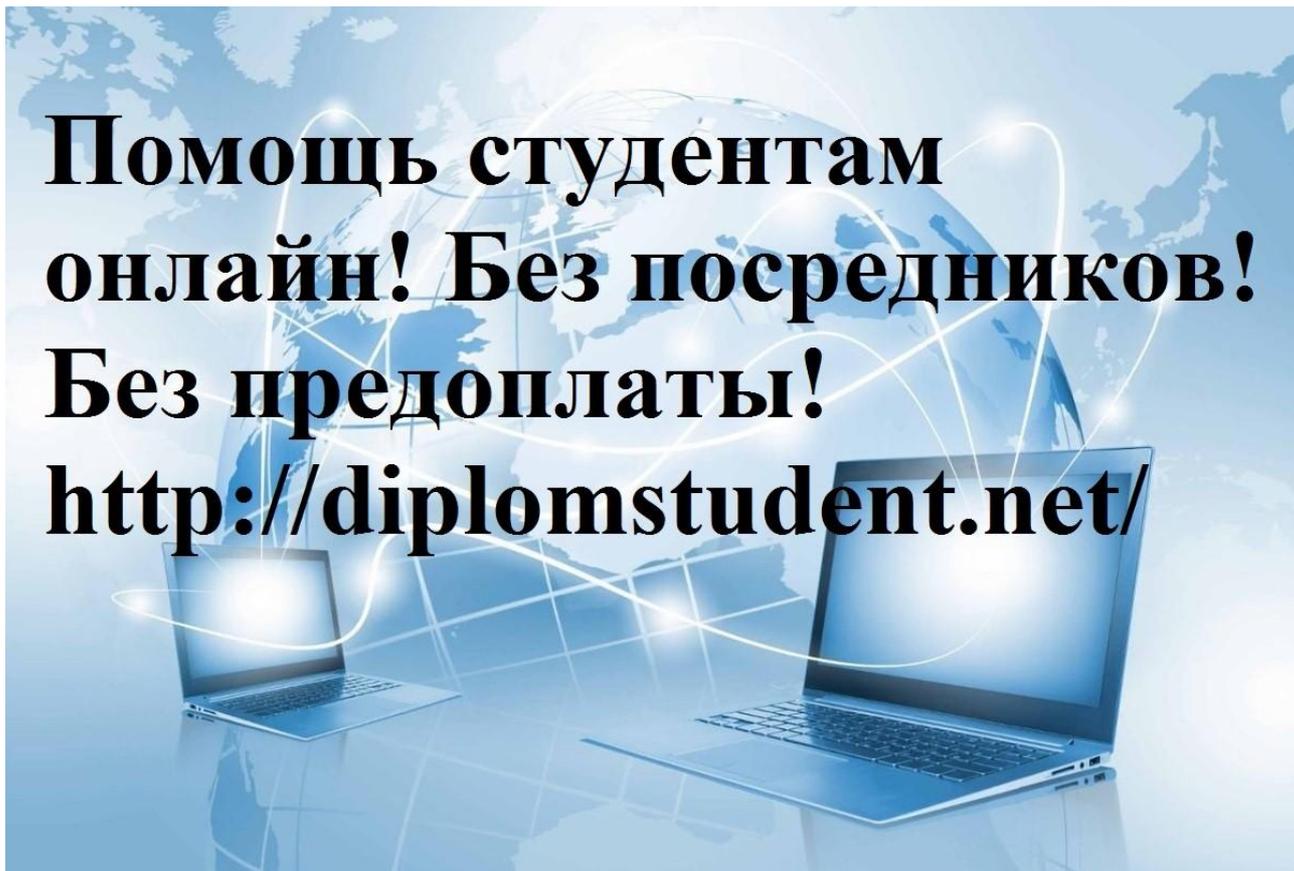


**Помощь студентам
онлайн! Без посредников!
Без предоплаты!
<http://diplomstudent.net/>**





МОСКОВСКИЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ИНСТИТУТ
Негосударственное образовательное частное
учреждение высшего образования

кафедра «Экономика и управление»

Форма обучения Заочная
Направление 38.04.02 Менеджмент
Квалификация (степень) Магистрант

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА

**на тему: Использование факторинга как инструмент
финансирования деятельности организации
ПАО «Крок Инкорпорейтед»**

Аннотация

Тема выпускной квалификационной работы: Использование факторинга как инструмент финансирования деятельности организации ПАО «Крок Инкорпорейтед».

ВКР состоит из введения, заключения, основной части, списка использованных источников и приложений. Основная часть поделена на три главы.

Первая из них является теоретической, в ней описана сущность факторинга как особой сферы управления дебиторской задолженностью; изложены критерии эффективности факторинга для субъектов факторинговых отношений; изучены проблемы развития деятельности факторинговых компаний в России.

Вторая глава работы является аналитической, в ней представлена характеристика объекта исследования, проведен анализ структуры и качества дебиторской задолженности анализируемой организации; описаны особенности управления дебиторской задолженностью компании.

Третья глава работы- проектная, в ней предложены методические рекомендации применения факторинговых операций в системе управления дебиторской задолженностью компании; описан процесс автоматизации в управлении дебиторской задолженностью компании; дана оценка эффективности предложенных мероприятий.

Реферат

Тема ВКР: Использование факторинга как инструмент финансирования деятельности организации ПАО «Крок Инкорпорейтед».

Объем страниц - 105, таблиц - 14, рисунков -59, использованных источников информации - 58.

Ключевые слова: ФАКТОРИНГ, ДЕБИТОРСКАЯ ЗАДОЛЖЕННОСТЬ, КРЕДИТ, ПРИБЫЛЬ, РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ, КАПИТАЛ, ВЫРУЧКА, 1С:CRM, ЦИФРОВИЗАЦИЯ, ФАКТОРИНГОВЫЙ ПОРТФЕЛЬ, АВТОМАТИЗАЦИЯ

Актуальность темы заключается в том, что в период коронавирусного кризиса многие компании столкнулись с проблемой несвоевременной оплаты за товары и услуги, тем самым увеличив сумму просроченной дебиторской задолженности, которая и без этого на протяжении ряда лет ежегодно растет. По имеющимся данным Росстата растет не только просроченная дебиторская задолженность покупателей и заказчиков, но и в целом общая сумма задолженности. Все это свидетельствует о неэффективном управлении финансами организаций и отвлечении финансовых ресурсов из оборота. Данная ситуация обязывает компании искать более эффективные пути повышения финансовой устойчивости и платежеспособности. Все большую популярность в решении данной проблемы приобретает факторинг, посредством которого происходит управление дебиторской задолженностью хозяйствующих субъектов.

Объект исследования - компания ПАО «Крок Инкорпорейтед».

Предмет исследования – особенности управления дебиторской задолженностью и факторинговые операции компании ПАО «Крок Инкорпорейтед».

Цель исследования: внедрение новых факторинговых продуктов в системе управления дебиторской задолженностью организации.

Основными задачами исследования являются:

- 1)Описать теоретические основы применения факторинговых операций;
- 2)Дать характеристику объекта исследования как субъекта факторинговых отношений;
- 3)Разработать методические рекомендации применения факторинговых операций анализируемой компании.

Анализ исследуемой темы был проведен на основе изучения теоретических источников информации и справочно-информационных материалов.

В первой главе ВКР описана сущность факторинга как особой сферы управления дебиторской задолженностью; изложены критерии эффективности факторинга для субъектов факторинговых отношений; изучены проблемы развития деятельности факторинговых компаний в России.

Во второй главе ВКР представлена характеристика объекта исследования, проведен анализ структуры и качества дебиторской задолженности анализируемой организации; описаны особенности управления дебиторской задолженностью компании.

В третьей главе ВКР предложены методические рекомендации применения факторинговых операций в системе управления дебиторской задолженностью компании; описан процесс автоматизации в управлении дебиторской задолженностью компании; дана оценка эффективности предложенных мероприятий.

В результате ВКР сделаны следующие выводы:

1. Отсутствует система применения факторинга в анализируемой организации;
2. Наблюдается рост дебиторской задолженности в компании ПАО «Крок Инкорпорейтед»;
3. Для управления дебиторской задолженностью в ПАО «Крок Инкорпорейтед» применяется программный продукт 1С:CRM, который имеет не большой функционал.

В результате выводов даны следующие рекомендации:

1. Осуществление сотрудничества по части факторинговых операций с компанией «СберФакторинг»;
2. Развитие цифрового факторинга - полностью дистанционного сервиса для финансирования оборотных средств через платформу «Сбербанк Факторинг Онлайн»;
3. Улучшение автоматизации в управлении дебиторской задолженностью с помощью программы БИТ: Управление задолженностью.

СОДЕРЖАНИЕ

Введение.....	7
ГЛАВА 1. Теоретические основы применения факторинговых операций.....	11
1.1.Факторинг как особая сфера управления дебиторской задолженностью	11
1.2. Критерии эффективности факторинга для субъектов факторинговых отношений.....	21
1.3. Проблемы развития деятельности факторинговых компаний в России	29
ГЛАВА 2. Характеристика предприятия ПАО «Крок Инкорпорейтед» как субъекта факторинговых отношений.....	42
2.1. Характеристика компании ПАО «Крок Инкорпорейтед»	42
2.2. Анализ динамики и оборачиваемости дебиторской задолженности ПАО «Крок Инкорпорейтед».....	53
2.3. Особенности управления дебиторской задолженностью ПАО «Крок Инкорпорейтед»	59
ГЛАВА 3. Совершенствование системы факторинговых операций и управления дебиторской задолженностью компании ПАО «Крок Инкорпорейтед».....	70
3.1. Поиск путей улучшения факторинга в системе управления дебиторской задолженностью компании ПАО «Крок Инкорпорейтед»	70
3.2. Автоматизация в системе управления дебиторской задолженностью компании ПАО «Крок Инкорпорейтед»	81
3.3. Оценка эффективности предложенных мероприятий в компании ПАО «Крок Инкорпорейтед».....	88
Заключение	94
Список использованных источников	99
Приложения	105

Введение

Эффективное управление финансами на уровне предприятия, да и государства в целом, всегда оставалось актуальной проблемой. Не утратила актуальность эта тема и в условиях социально-экономической нестабильности. В настоящее время мир охвачен пандемией COVID-19, несущей в первую очередь тяжелейшие последствия для здоровья населения планеты, а также оказывающей разрушительное влияние на мировое сообщество и экономику. В сложившихся условиях необходима тщательная, авторитетная и основанная на фактических данных оценка влияния пандемии на развитие экономики в целом, так и на существующие финансовые инструменты и развитие предпринимательства, в частности.

В период коронавирусного кризиса многие компании столкнулись с проблемой несвоевременной оплаты за товары и услуги, тем самым увеличив сумму просроченной дебиторской задолженности, которая и без этого на протяжении ряда лет ежегодно растет. По имеющимся данным Росстата¹ растет не только просроченная дебиторская задолженность покупателей и заказчиков, но и в целом общая сумма задолженности. Все это свидетельствует о неэффективном управлении финансами организаций и отвлечении финансовых ресурсов из оборота. Данная ситуация обязывает компании искать более эффективные пути повышения финансовой устойчивости и платежеспособности. Все большую популярность в решении данной проблемы приобретает факторинг, посредством которого происходит управление дебиторской задолженностью хозяйствующих субъектов².

Факторинг как способ сокращения дебиторской задолженности известен на российском рынке еще с конца прошлого века, однако особый интерес к этой форме кредитования бизнеса был отмечен именно в период

¹ Динамика дебиторской задолженности организаций (без субъектов малого предпринимательства) РФ- <http://www.gks.ru>

² Азнабаева Г.Х. Валиахметова Э. Р. «Актуальность использования факторинга как способ развития бизнеса в условиях нестабильной социально-экономической ситуации в РФ». //Экономика качества № 1(17)2017г.

коронавируса, когда из-за пандемии многие компании в стране столкнулись с кассовым разрывом. И это понятно: недовольственные торговые сети некоторое время были закрыты и не могли платить поставщикам. То же произошло и в других отраслях, поэтому потребность в стороннем финансировании в целом выросла. Актуальность факторинга сейчас настолько высока, что даже крупные корпорации, которые раньше редко обращались к факторам, все чаще рассматривают такой вариант управления дебиторской задолженностью.

Однако, для выхода на мировой рынок, российским компаниям также нужны более лояльные условия, и международный факторинг будет только этому способствовать. Но в мировой практике Россия пока еще отстает от других стран по развитию международного факторинга и занимает небольшую долю рынка³. Сфера применения факторинга не ограничивается крупными компаниями, сегодня виден огромный потенциал для его развития в сфере среднего и малого предпринимательства (МСП). Хотя крупные факторинговые компании опасаются оказывать услуги МСП, учитывая более рискованные позиции малого и среднего бизнеса.

Несмотря на существующие проблемы развития факторинга в России, способность быстро и качественно принимать решения, а также умение «бесшовно» интегрироваться в бизнес-процессы клиента, находить новые рынки и отраслевые решения будут определять дальнейшее развитие и возможность конкурировать на рынке финансирования дебиторской задолженности. Именно поэтому факторинг будет все глубже уходить в технологичные решения, которые, ко всему прочему, его удешевят. Он будет похож на рынок электронных гарантий - очень конкурентный как по цене, так и по условиям⁴. Просрочка платежей - одна из самых острых проблем для бизнеса. Поэтому развитие предприятия на рынке факторинга является

³ Факторинг в России. Аналитический обзор. Совместный проект НКР и Ассоциации факторинговых компаний - <http://www.ratings.ru>

⁴ Воловик И. «Факторинг будет все дальше уходить в технологичные решения» - <https://plus.rbc.ru/news/5fbfdb37a8aa9f2975810a6>

необходимостью, для достижения конкурентных преимуществ и положительных перспектив развития предпринимательства.

В связи с изложенной актуальностью работы, целью является: внедрение новых факторинговых продуктов в системе управления дебиторской задолженностью организации. Для достижения указанной цели, необходимо решить следующие задачи: описать теоретические основы применения факторинговых операций; дать характеристику объекта исследования как субъекта факторинговых отношений; разработать методические рекомендации применения факторинговых операций анализируемой компании.

Объект исследования –компания ПАО «Крок Инкорпорейтед». Предмет исследования - особенности управления дебиторской задолженностью и факторинговые операции компании ПАО «Крок Инкорпорейтед».

Диссертационное исследование состоит из введения, заключения, основной части, списка использованных источников и приложений. Основная часть поделена на три главы. Первая из них является теоретической, в ней описана сущность факторинга как особой сферы управления дебиторской задолженностью; изложены критерии эффективности факторинга для субъектов факторинговых отношений; изучены проблемы развития деятельности факторинговых компаний в России. Вторая глава работы является аналитической, в ней представлена характеристика объекта исследования, проведен анализ структуры и качества дебиторской задолженности анализируемой организации; описаны особенности управления дебиторской задолженностью компании. Третья глава работы- проектная, в ней предложены методические рекомендации применения факторинговых операций в системе управления дебиторской задолженностью компании; описан процесс автоматизации в управлении дебиторской задолженностью компании; дана оценка эффективности предложенных мероприятий.

Практическая значимость исследования- предложенные рекомендации могут быть применены на практике анализируемой компании.

Информационной базой диссертационного исследования являются учебные пособия, статьи, монографии по изучаемой проблеме; данные статистической отчетности Росстата, ЦБ РФ, статистика Ассоциации факторинговых компаний России; данные финансовой отчетности объекта исследования. Информационным периодом является 2010-2021гг.

Проблематикой управления дебиторской задолженностью и факторинговых операций занимались множество отечественных и зарубежных авторов, наиболее известными из них являются: Алиев Т. А. , Азнабаева Г.Х., Абдюкова Э.И., Андреева В.В., Атажанова Д.А., Байрачная А.А., Байрачная М.А., Бескоровайная Н.Н., Валиахметова Э.Р., Воловик И., Вицко Е.А., Гладкова В.Е., Герасимова Л.Н., Домарацкая Т. Ф., Емельянов В.Ю., Ильичева У.С., Каранова С. О. , Косов М.Е., Корзоватых Ж.М. , Кособокова Е.В. Лещев С.В., Лисицкая Т.С., Овчинникова О.А., Панова Е.А., Подгузова К.В., Пруненко М.А., Ромадыкина М.Ю., Сарапулова В. В., Сеницина Е.А., Сысоева А.А., Щурина С.В., Ялина М.М. и другие. Однако, тема исследования-использование факторинга как инструмента финансирования деятельности организации является не до конца изученной и требует более детального изучения.

Методами исследования являются: общенаучные методы познания, аналогия, структурный и сравнительный анализ, системный анализ и синтез, другие методы анализа.

ГЛАВА 1. Теоретические основы применения факторинговых операций

1.1. Факторинг как особая сфера управления дебиторской задолженностью

Управление дебиторской задолженностью представляет собой одну из стратегических задач финансового менеджмента, целью которой является рост прибыли организации, за счет эффективного использования дебиторской задолженности, как важного экономического инструмента. При этом, под дебиторской задолженностью понимается- задолженность юридических или физических лиц предприятию(организации), которые в свою очередь, являются дебиторами компании. Рост дебиторской задолженности рассматривается как отрицательная динамика, так как это свидетельствует об отвлечении денежных средств из оборота предприятия. По имеющимся данным Росстата с 2010-2020гг.⁵ наблюдается ежегодный рост дебиторской задолженности российских предприятий, по данным на конец анализируемого периода сумма дебиторской задолженности составила 61156 млрд. руб., а это на 21,08% выше показателя предыдущего года и в разы превышает значение показателя начала анализируемого периода, рисунок 1.



Рис. 1 Динамика дебиторской задолженности организаций (без субъектов малого предпринимательства) Российской Федерации с 2010-2020гг.

⁵ Динамика дебиторской задолженности организаций (без субъектов малого предпринимательства) РФ- <http://www.gks.ru>

Рост наблюдается и по просроченной дебиторской задолженности на 9,95% в 2020г. к уровню прошлого года и практически в три раза превышает значение показателя 2010г⁶, рисунок 2.



Рис.2 Динамика просроченной дебиторской задолженности организаций (без субъектов малого предпринимательства) Российской Федерации с 2010-2020гг.

По структуре наибольший удельный вес в общей стоимости задолженности приходится на задолженность покупателей и заказчиков и в 2020г. доля составила 43,49%. В стоимостном выражении дебиторская задолженность покупателей и заказчиков сформировалась на уровне 26600 млрд. руб. Из нее на просроченную приходится 2115 млрд. руб., рисунок 3.

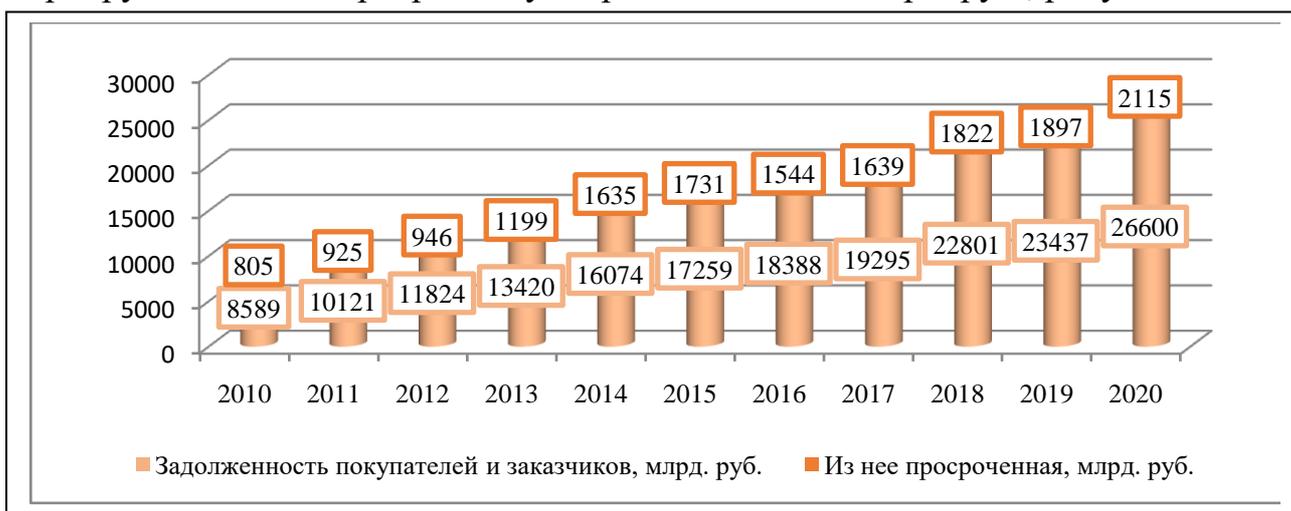


Рис.3 Динамика дебиторской задолженности покупателей и заказчиков российских предприятий (без субъектов малого бизнеса) с 2010-2020гг.

⁶ Динамика дебиторской задолженности организаций (без субъектов малого предпринимательства) РФ- <http://www.gks.ru>

Представленные выше данные свидетельствуют о том, что рост дебиторской задолженности имеет место быть в практике российских компаний. Для управления ею предусмотрен факторинг, который впервые появился в Англии в 14 веке. (Приложение 1).

Факторинг - это комплекс услуг для производителей и поставщиков, ведущих торговую деятельность на условиях отсрочки платежа. Иными словами, факторинг-это обмен будущей выручки на деньги; или покупка дебиторской задолженности. Факторинг – это финансовая услуга, с помощью которой поставщик может получить мгновенную оплату за товар, реализованный с отсрочкой платежа. Способствует этому третья сторона – фактор (банк или финансовая компания). В факторинге всегда участвуют три стороны: 1) продавец товара (поставщик) или услуг (клиент) – лицо, занимающееся предпринимательской деятельностью; 2) покупатель – дебитор (должник); 3) фактор (финансовый агент) – банк или коммерческая компания, обеспечивающая финансирование сделки. Факторинг возможен там, где есть отсрочка платежа. Работа по факторингу схематично представлена на рисунке 4 (Приложение 2).

Стоимость факторинга - это размер комиссии, которая удерживается фактором из финансирования каждой поставки либо оплачивается по выставленным фактором счетам с определенной периодичностью, например, раз в месяц. Комиссия в факторинге состоит из нескольких элементов, как правило, из трех: стоимости денежных средств на единицу времени, стоимости услуг факторинговой компании и фиксированного сбора за обработку документа (документооборот).

Факторинг классифицируется следующим образом: по распределению риском (факторинг с регрессом, без регресса); по информированности всех участников сделки (открытый, закрытый); по местонахождению участников (внутренний, международный); по объему услуги (полный, частичный), рисунок 5. Подробная классификация факторинга представлена в Приложении 2.



Рис.5 Классификация факторинга

Однофакторная модель предусматривает оказание комплекса услуг международного факторинга, при котором Фактор и компания-клиент являются резидентами одного государства. Однофакторная модель преимущественно используется при экспортных операциях. Двухфакторная модель предусматривает разделение функций международного факторинга между двумя факторами, являющимися резидентами двух стран, которые представляют поставщик и покупатель соответственно. В результате расчеты и факторинговый сервис предоставляются как поставщику-резиденту, так и покупателю-нерезиденту.

Экспорт-фактор - банк или специализированная факторинговая компания, предоставляющие услуги международного факторинга поставщику-экспортеру. В функции Экспорт-фактора могут входить осуществление трансграничных расчетов по внешнеторговым контрактам, финансирование поставщика-экспортера в объеме выручки по экспортному контракту (полностью либо частично), покрытие риска неплатежа со стороны покупателя-нерезидента, а также получение выручки с покупателя-нерезидента. Импорт-фактор - банк или специализированная факторинговая компания, предоставляющая услуги международного факторинга в стране покупателя-нерезидента. Импорт-фактор задействуется при реализации двухфакторной модели международного факторинга. В функции Импорт-фактора могут входить осуществление трансграничных расчетов по внешнеторговым контрактам, покрытие риска неплатежа со стороны покупателя-нерезидента, получение выручки с покупателя-нерезидента.

Договор международного факторинга – двусторонний договор о факторинговом обслуживании, заключаемый между резидентами одного государства. Условия договора зависят от вида торговой операции (экспорт или импорт), осуществляемой компанией-резидентом.

Внешнеторговый контракт – договор на поставку товаров либо оказание услуг, заключаемый между российской и зарубежной компанией. Копия контракта предоставляется при заключении договора международного

факторинга наряду с документами, подтверждающими факт поставки (invoice). Для целей международного факторинга во внешнеторговом контракте должен быть предусмотрен порядок расчетов на условиях отсрочки платежа.

Международная факторинговая ассоциация – это организация, под эгидой которой осуществляется взаимодействие Экспорт-фактора и Импорт-фактора при реализации международного факторинга по двухфакторной модели. Банк или специализированная компания в России должны являться членами одной из двух МФА – Factors Chain International и/или International Factors Group. Видами международного факторинга являются: экспортный факторинг без права регресса; экспортный факторинг с правом регресса; импортный факторинг (Приложение 3). Основными документами, регулирующие международный факторинг являются: Конвенция организации объединенных наций об уступке дебиторской задолженности в международной торговле; Конвенция УНИДРУА по международным факторинговым операциям (Оттава, 28 мая 1988 года).

Правовое регулирование факторинга в России регулируется главами 24 и 43 Гражданского кодекса РФ. Глава 24 ГК РФ содержит общие положения об уступке прав требования и регулирует переход прав на получение оплаты за исполненные обязательства. Глава 43 ГК РФ полностью посвящена факторингу. В ней указано, что владелец денежных требований вправе уступать их новому кредитору без согласования с дебитором.

Итак, выше было рассмотрено понятие факторинга, его виды и нормативно-правовое регулирование в России. Анализ динамики дебиторской задолженности российских компаний показал, что она ежегодно растет, в том числе рост наблюдается и по просроченной дебиторской задолженности. Все это свидетельствует о неэффективном управлении финансами организации и отвлечении денежных средств из оборота компании. В этих целях предусмотрены факторинговые услуги, которые за последние несколько лет набирают популярность.

По имеющимся данным Ассоциации факторинговых компаний России⁷ в 2020г. совокупный факторинговый портфель увеличился на 37,0% к уровню предыдущего года и составил 1106 млрд. руб., рисунок 6. По отношению к началу анализируемого периода рост составил 154,25%. Доля сделок без регресса в портфеле колеблется на протяжении анализируемого периода от 62,0% до 79,0% . Заметим, что и этот показатель ежегодно растет, рисунок 6.

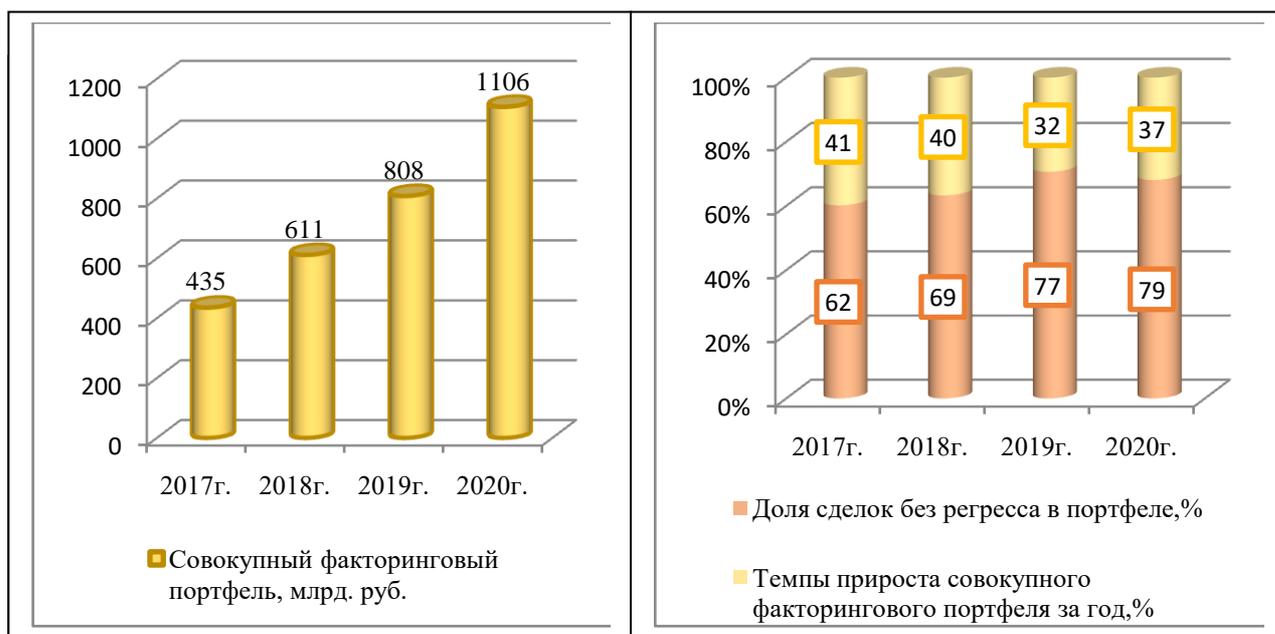


Рис. 6 Динамика совокупного факторингового портфеля в России с 2017-2020гг.

Менее скромный рост показывает объем выплаченного финансирования и в 2020г. показатель увеличился на 24,0% к уровню 2019г. В стоимостном выражении сумма выплаченного финансирования составила 3867 млрд. руб. это самый большой показатель за анализируемый период, рисунок 7.

Доля сделок без регресса в выплатах за анализируемый период увеличилась на 25,0% и составила 74,0%, рисунок 7. По многим отраслям России факторинговый портфель за 2020г. вырос более чем на 50%, к ним относятся: химическое и нефтехимическое производство, производство машин и оборудования; обеспечение электрической энергией, газом и паром; транспортировка и логистика; производство электроники и оптики;

⁷Факторинг в России. Аналитический обзор. Совместный проект НКР и Ассоциации факторинговых компаний-
<http://www.ratings.ru>

строительство; сельское хозяйство, текстильное и швейное производство⁸, рисунок 8.

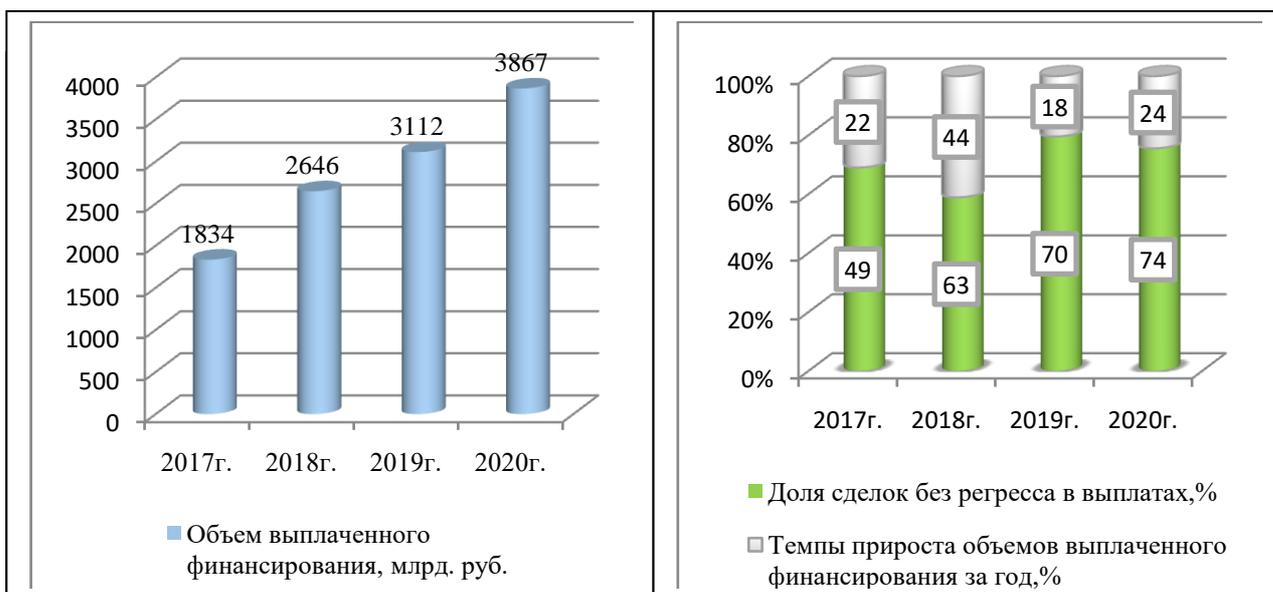


Рис. 7 Динамика объема выплаченного финансирования по факторингу в России с 2017-2020гг.



Рис. 8 Отрасли России с наибольшим ростом факторингового портфеля в 2020г.

Небольшой рост факторингового портфеля в 2020г. произошел по отраслям: добыча полезных ископаемых, металлургическое производство; прочая оптовая торговля, производство пищевых продуктов, рисунок 9.

Существенное снижение факторингового портфеля в 2020г. произошло по торговле алкогольными напитками, портфель снизился на 172,0%. На 20,0%

⁸ Факторинг в России. Аналитический обзор. Совместный проект НКР и Ассоциации факторинговых компаний-<http://www.ratings.ru>

произошло снижение факторингового портфеля по отрасли- торговля автотранспортными средствами; на 36,0%-снизился факторинговый портфель по услугам, рисунок 10.

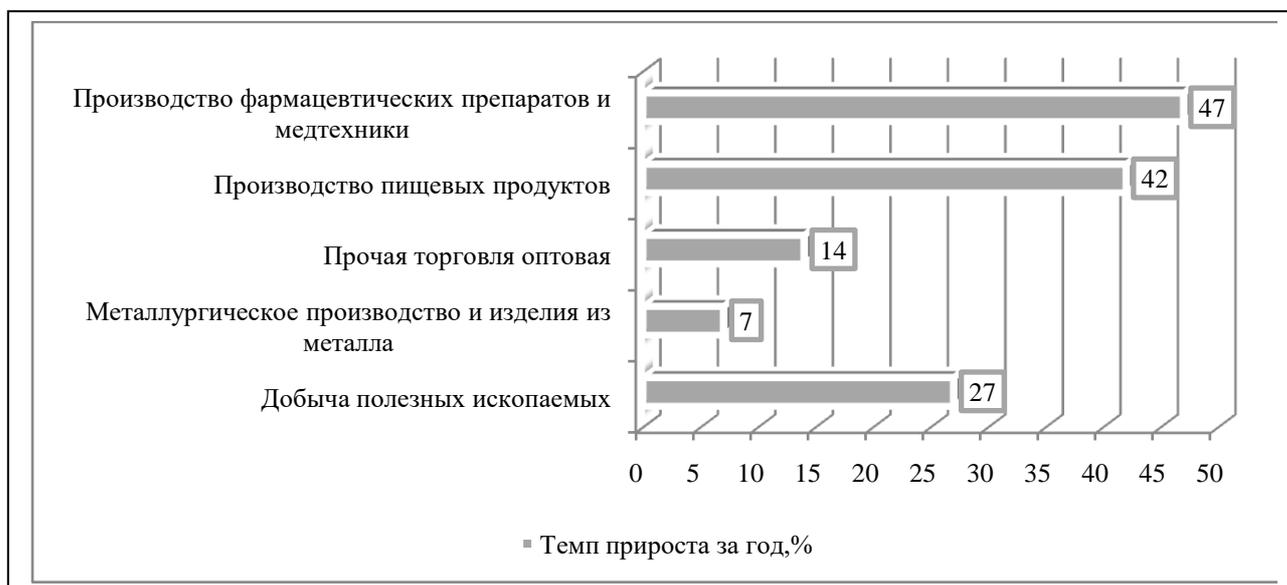


Рис.9 Отрасли России с небольшим ростом факторингового портфеля в 2020г.

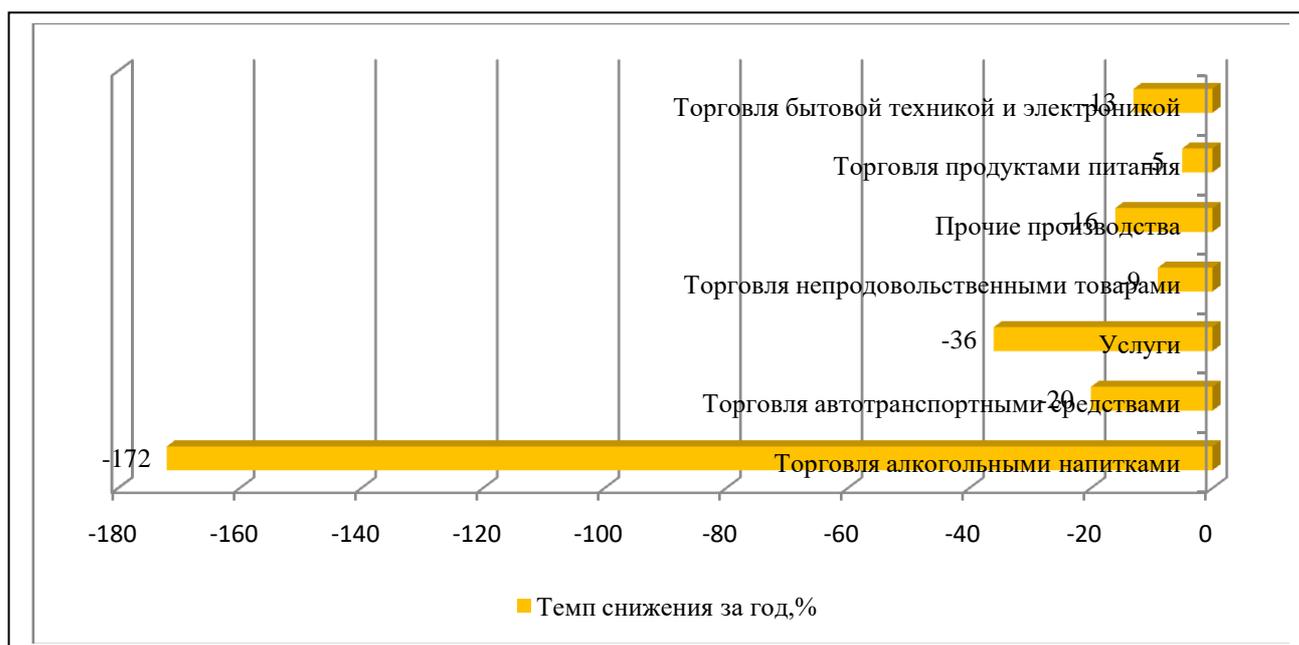


Рис. 10 Отрасли России со снижением факторингового портфеля в 2020г.

По географической структуре наибольший удельный вес факторингового портфеля приходится на Москву, по данным на 01.01.2021г. ее доля составила 28,8% против 37,6% годом ранее⁹, рисунок 11.

⁹ Факторинг в России. Аналитический обзор. Совместный проект НКР и Ассоциации факторинговых компаний- <http://www.ratings.ru>



Рис. 11 Доля факторингового портфеля по округам России в 2020-2021 гг. (на начало года)

В стоимостном выражении факторинговый портфель Москвы в 2020 г. сформировался на уровне 358,0 млрд. руб., рисунок 12.

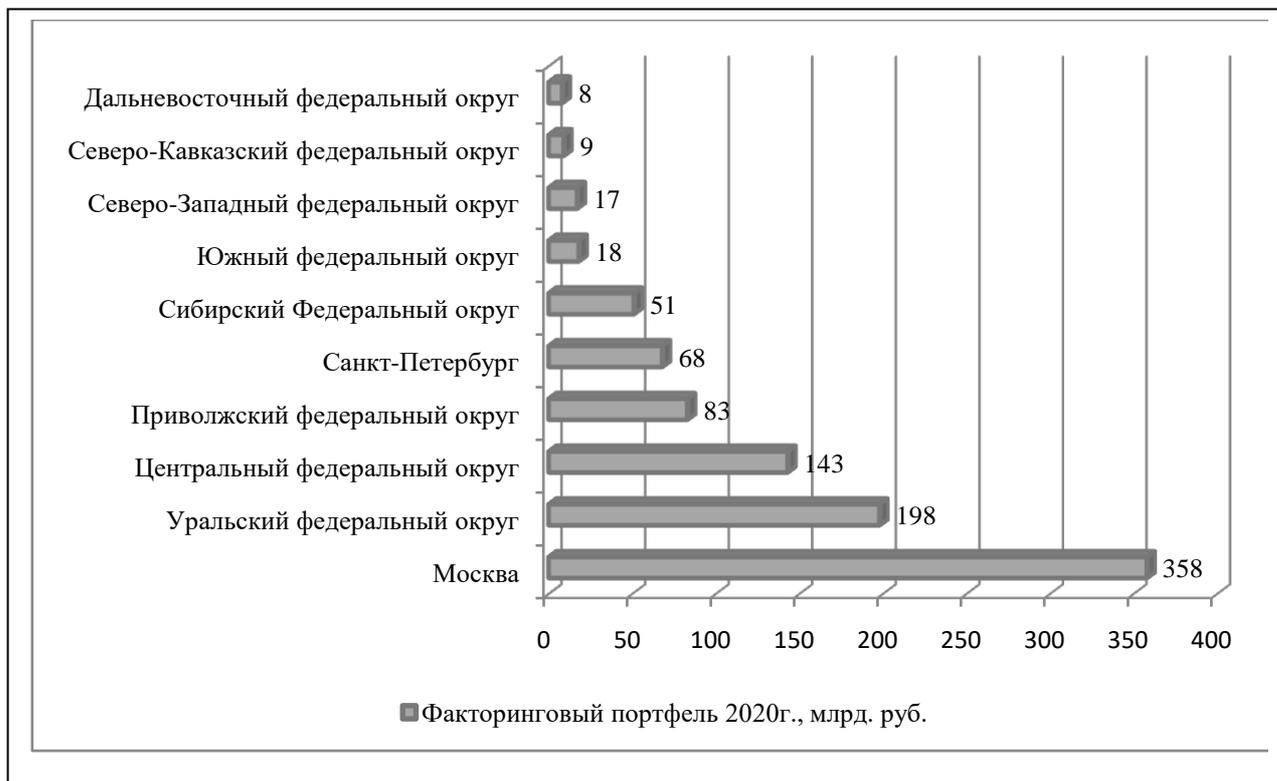


Рис. 12 Стоимость факторингового портфеля по округам России в 2020 г.

20,9% и 25,5% факторингового портфеля приходится на Центральный и Уральский Федеральные округа. По другим округам наблюдается небольшая доля в портфеле. За 2020г. снизился факторинговый портфель в Санкт-Петербурге, Северо-Западном федеральном округе; Центральном и Уральском федеральном округах. Рост факторингового портфеля произошел по Москве, Сибирском, Южном, Приволжском, Северо-Кавказском Федеральном округах.

Таким образом, несмотря на то, что по некоторым регионам наблюдается снижение факторингового портфеля, снизился портфель и по некоторым отраслям, в целом рынок факторинговых услуг России имеет тенденцию к росту, а коронавирусный кризис только способствует росту данного рынка. В продолжении темы и согласно структуры исследования, необходимо рассмотреть критерии эффективности факторинга для субъектов факторинговых отношений, для этого перейдем к следующему параграфу исследования.

1.2. Критерии эффективности факторинга для субъектов факторинговых отношений

Субъектами факторинговых отношений являются три стороны: поставщик, покупатель, фактор, о которых было описано выше, в предыдущем параграфе исследования. Для каждого из указанных субъектов, факторинговые отношения являются выгодными. В целом, критерии эффективности можно разделить на две группы: экономические и качественные критерии эффективности. Экономические показатели выражаются прежде всего в ускорении оборачиваемости оборотных средств, рост доходности и прибыльности субъекта отношений. Качественные критерии эффективности – это прежде всего масштабирование бизнеса; повышение конкурентоспособности, таблица 1.

Таблица 1

Критерии эффективности факторинга для субъектов факторинговых отношений

Субъекты факторинговых отношений	Экономические критерии эффективности	Качественные критерии эффективности
Поставщик	Увеличение объема продаж; рост числа покупателей; ускорение оборачиваемости; положительное влияние на финансовые показатели	Обеспечение конкурентоспособности; избавление от кассовых разрывов; уменьшение рисков; масштабирование бизнеса
Покупатель	Оптимальное использование оборотных средств; получение товарного кредита	Увеличение закупок; повышение конкурентоспособности
Фактор	Увеличение доходов; положительное влияние на финансовые показатели	Дифференциация бизнеса; рост количества клиентов; укрепление рыночных позиций

Рассмотрим подробнее влияние факторинга на финансовые показатели, получение экономического эффекта. 1) согласно налогового законодательства РФ, расходы на факторинг полностью относятся на себестоимость, в связи с этим происходит уменьшение налоговой базы по налогу на прибыль; 2) при факторинге дебиторская задолженность трансформируется в денежные средства, а это положительно влияет на повышение показателей ликвидности компании; 3) получение финансирования и одновременное пополнение оборотного капитала позволяет более эффективно использовать оборотные средства, а это приводит к уменьшению срока оборачиваемости дебиторской задолженности и сокращению продолжительности дебиторской задолженности (высвобождение).

Факторинг позволяет масштабировать бизнес, т.е. отгружать продукцию и предоставлять услуги с отсрочкой платежа, таким образом, конкурировать за клиентов по условиям оплаты. Факторинг позволяет сокращать кассовые разрывы, то есть способствует сохранению и увеличению оборотных средств компании за счет привлечения внешних источников финансирования, но без увеличения кредитной нагрузки. Не менее важным критерием эффективности факторинга является -уменьшение рисков, то есть снижается риск неоплаты

поставок со стороны клиентов - риск принимает на себя фактор, включая проверку платежеспособности новых клиентов.

В целом, преимуществами факторинга являются: отсутствие залога, гибкая схема работы; управление дебиторской задолженности переходит факторинговой компании; факторинговая компания погашает задолженность покупателя перед поставщиком; факторинговая компания покрывает риск неплатежа при осуществлении отгрузки товара. О том, что факторинг является конкурентоспособным финансовым инструментом, по сравнению с другими кредитными сегментами, свидетельствуют статистические данные за 2017-2020гг., которые показывают, что факторинг прирастает быстрее остальных кредитных сегментов¹⁰, рисунок 13.

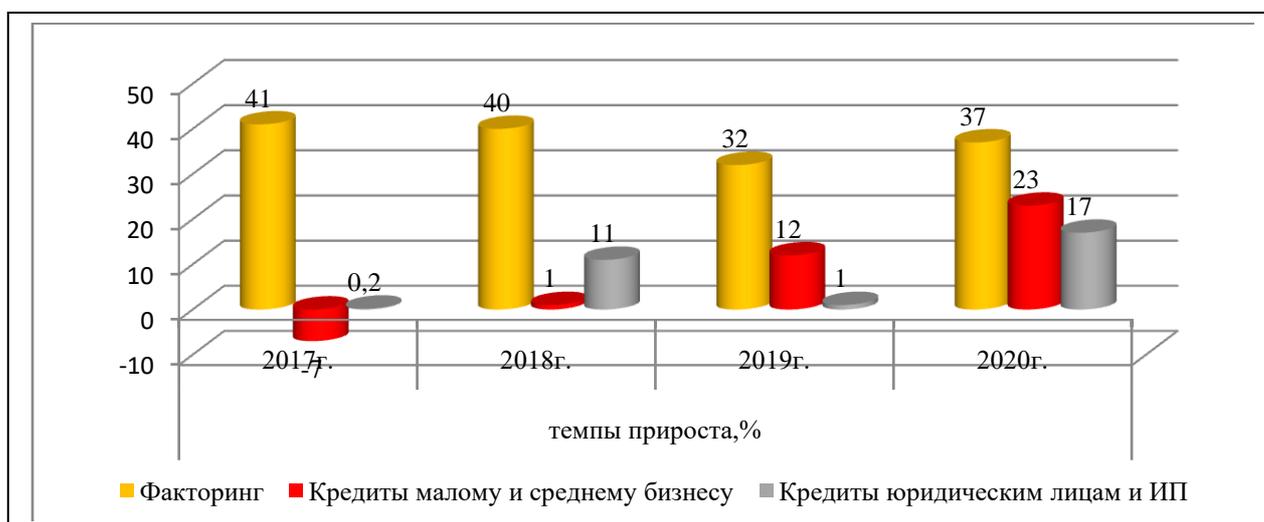


Рис.13 Динамика темпов прироста факторинга и других кредитных сегментов в России с 2017-2021гг.

Так, в частности в 2020г. факторинг дал прирост в 37,0%, тогда как кредиты малому и среднему бизнесу, кредиты юридическим лицам и индивидуальным предпринимателям показали рост на уровне 23,0% и 17,0% соответственно. Успешное развитие факторинг показал и в 2021г., в частности за 9 мес. 2021г. объем факторинга составил 1219778 млн. руб., а это на 67,30% выше показателя предыдущего периода, рисунок 14.

¹⁰ Факторинг в России. Аналитический обзор. Совместный проект НКР и Ассоциации факторинговых компаний- <http://www.ratings.ru>

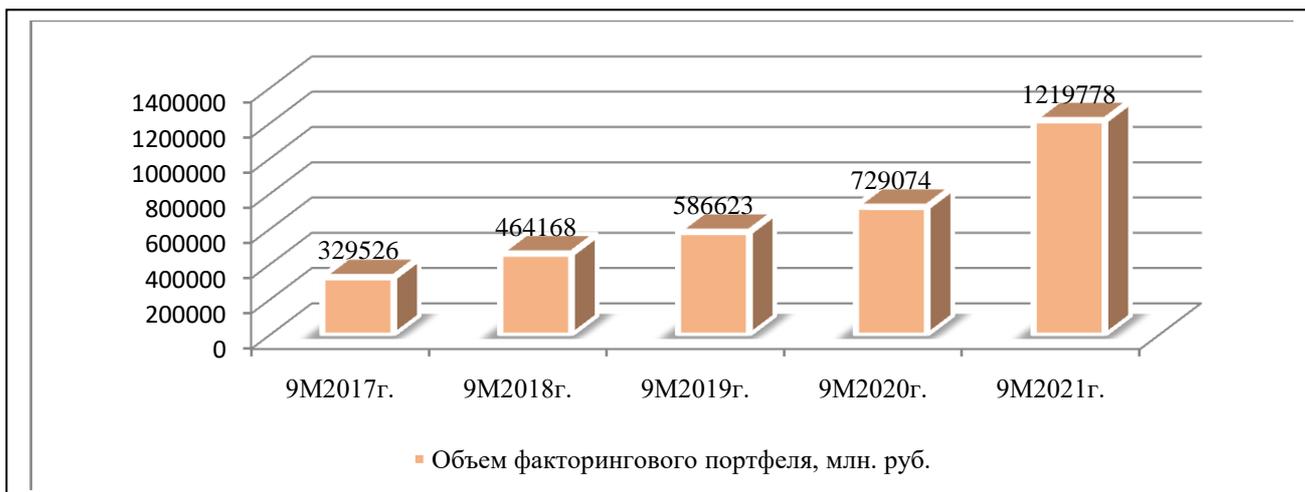


Рис.14 Динамика факторингового портфеля в России за период 9 месяцев с 2017-2021гг.

Наибольшая доля факторингового портфеля приходится на факторинг без регресса, за 9 мес. 2021г. его доля составила 78,6%, в стоимостном выражении объемы факторинга без регресса сформировались на уровне 959275млн.руб. 19,3% занимает факторинг с регрессом и небольшая доля приходится на международный факторинг-2,1%, рисунок 15.

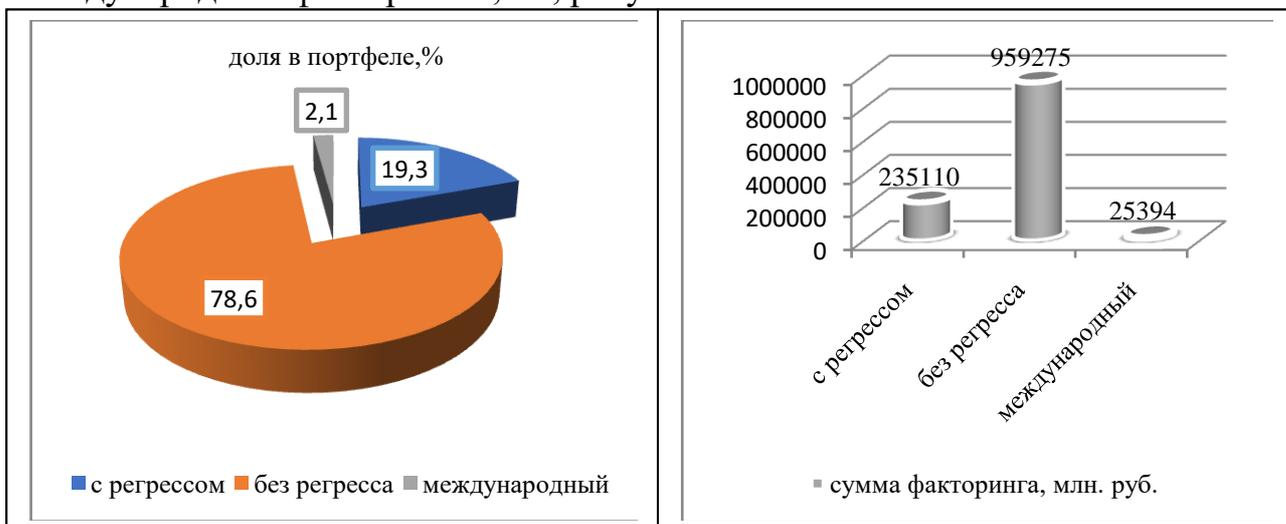


Рис. 15 Доля видов факторинга в портфеле за 9 мес. 2021г.

Лидирующие позиции по объемам факторингового портфеля занимают: группа ВТБ(27,0%), СберФакторинг (19,0%); Альфа-Банк (14,0%), рисунок 16. Динамика оборачиваемости по факторинговому портфелю в России имеет тенденцию к снижению и за 9 мес. 2021г. показатель составил 65 дней, рисунок 17.

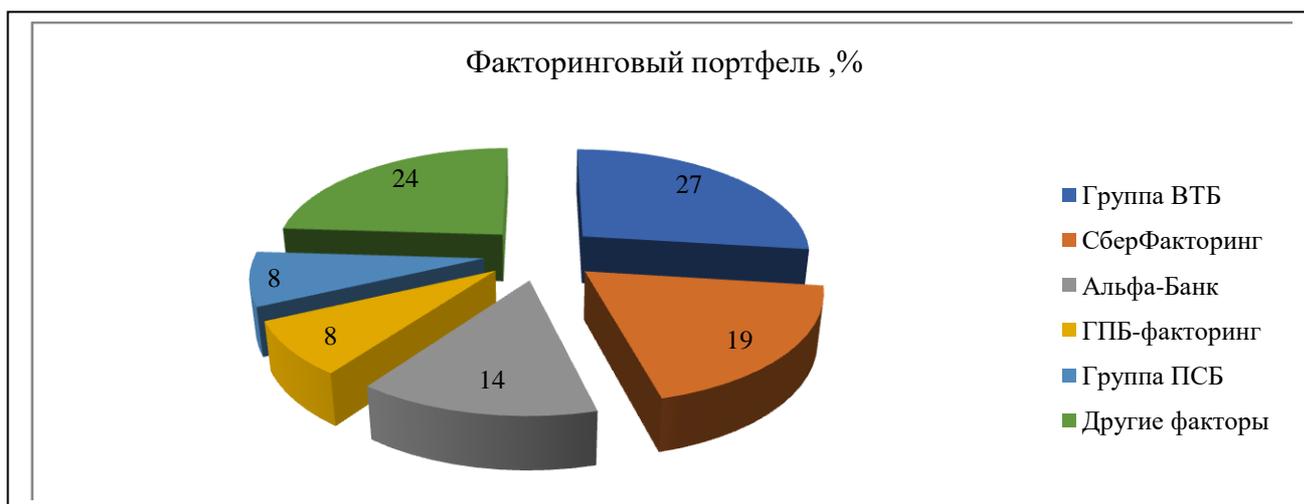


Рис.16 Структура факторингового портфеля в России за 9 мес. 2021г. по лидерам рынка (факторам)

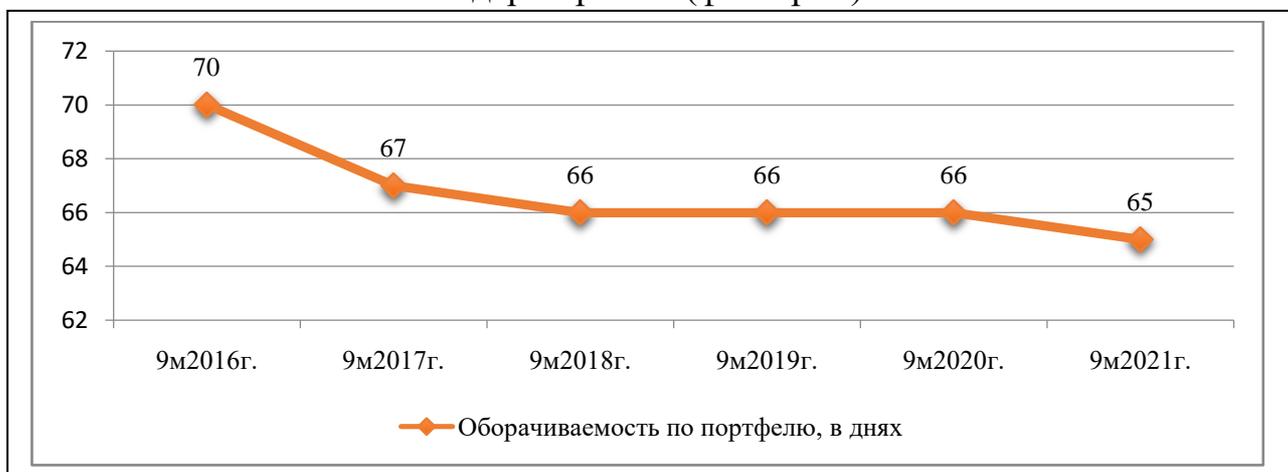


Рис.17 Динамика оборачиваемости по факторинговому портфелю в России за 9 мес. с 2016-2021гг.

Ускорение портфеля оборачиваемости произошло на 1 день к уровню прошлого года и на 5 дней по сравнению с данными на 2016г. Объемы выплаченного финансирования по факторингу также имеют тенденцию к росту, при этом лидерами являются те же факторы, что и по объему факторингового портфеля, рисунок 18. Наибольшая доля в финансировании также приходится на факторинг без регресса, за 9 мес. 2021г. его доля составила 76,2%, рисунок 19. Положительным экономическим критерием эффективности является и рост доходов факторов. За 9 мес. 2021г доходы факторов составили 58594 млн. руб., а это на 67,73% выше значения показателя предыдущего года и более, чем в два раза превышает показатель 2018г., рисунок 20.

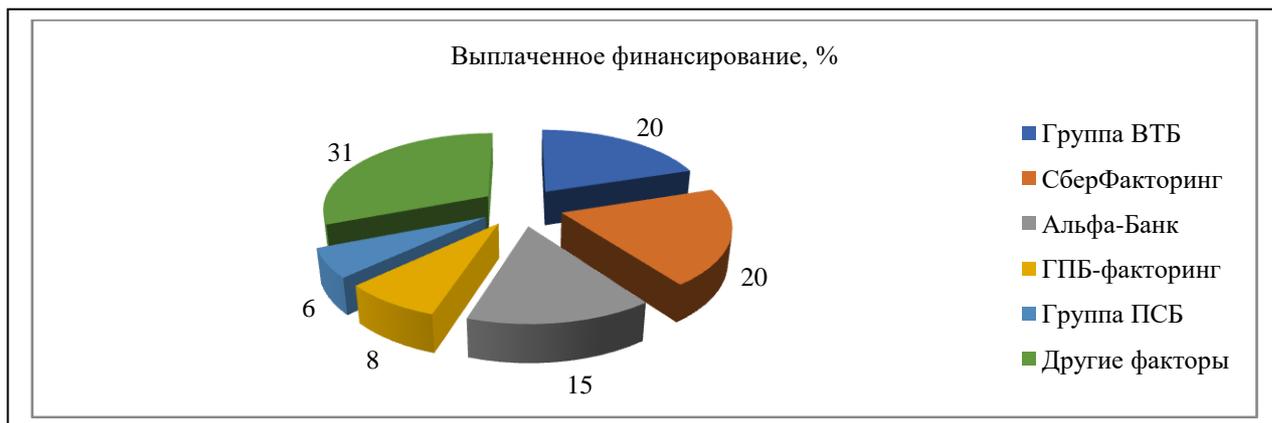


Рис. 18 Структура выплаченного финансирования по факторингу в России за 9 мес. 2021г. по лидерам рынка (факторам)

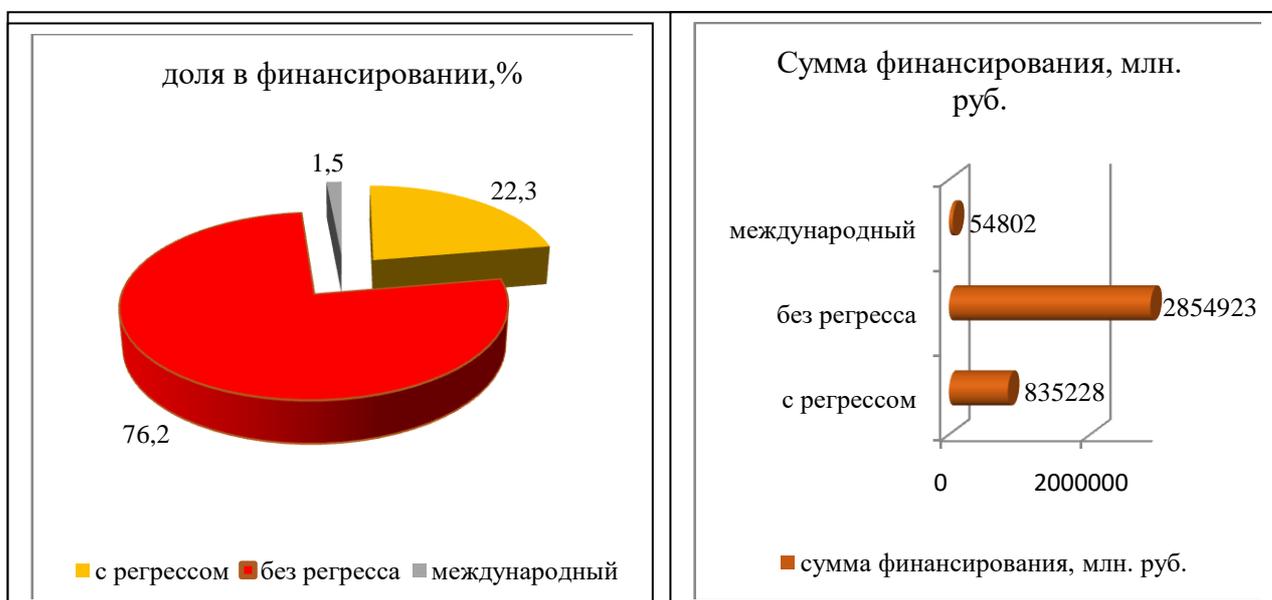


Рис.19 Доля видов факторинга в финансировании за 9 мес. 2021г.

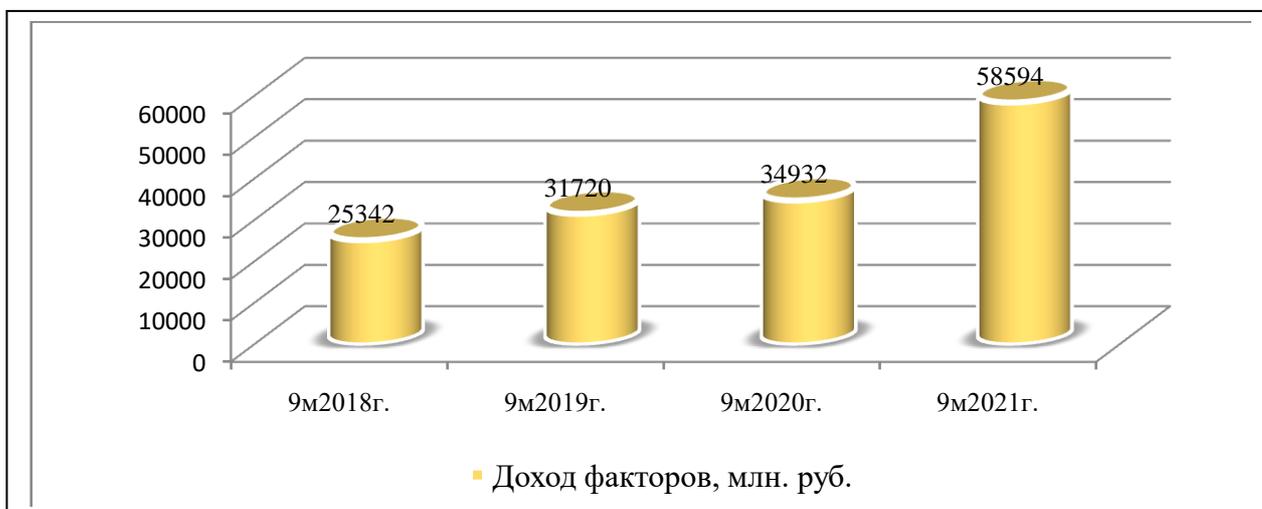


Рис. 20 Динамика дохода факторов на российском рынке факторинга за 9 мес. с 2018-2021гг.

Растут не только доходы факторов, но и клиентская база и база дебиторов факторов. За 9 мес. 2021г. клиентская база факторов составила 10044 ед., в том числе новые 2826 ед., рисунок 21.

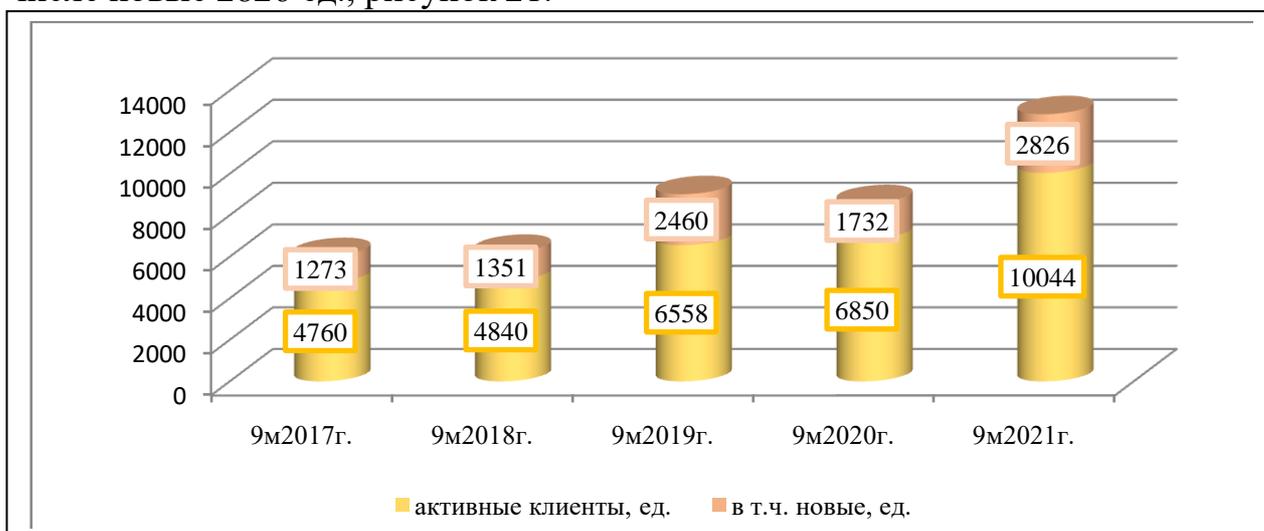


Рис. 21 Динамика клиентской базы факторов на российском рынке факторинга за 9 мес. с 2017-2021гг.

База дебиторов факторов увеличилась на 29,49% к уровню 2020г. и за 9 мес. 2021г. показатель составил 10489 ед., в том числе новых-2941 ед., рисунок 22.

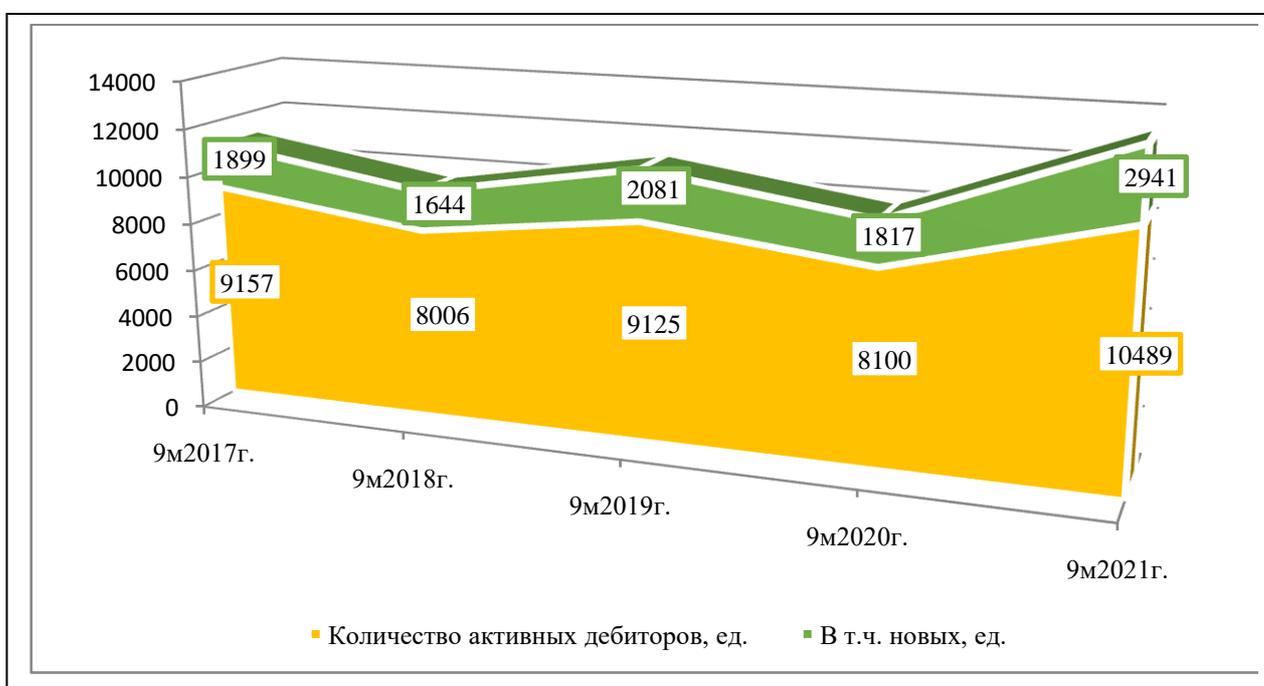


Рис.22 Динамика базы дебиторов факторов на российском рынке факторинга за 9 мес. с 2017-2021гг.

Итак, рынок факторинга в России развивается стремительными темпами, растет как количество дебиторов факторов, так и количество клиентов факторов. Положительная динамика наблюдается как по объему факторингового портфеля, так и по выплатам факторинговых операций. Лидерами рынка факторинга являются: группа ВТБ, СберФакторинг, Альфа-Банк, ГПБ-Факторинг, группа ПСБ. Наибольшая доля как в портфеле, так и в финансировании приходится на факторинг без регресса, небольшую долю занимает факторинг с регрессом и менее 2,0% составляет международный факторинг. Стремительное развитие факторинга свидетельствует о преимуществах данного инструмента финансирования. Этому свидетельствуют и статистические данные, так как темпы прироста факторинга существенно выше других видов кредитования и финансирования. В продолжении темы, не лишним будет представить качественные критерии сравнения кредита и факторинга, таблица 2.

Таблица 2

Качественные критерии сравнения факторинга и кредита

Факторинг	Кредит
Включает комплекс услуг	Включает только финансирование
Позволяет увеличивать рост продаж	Поддерживает текущий объем бизнеса
Не требует залога	Требуется залог
Финансирование погашается за счет поступлений от дебиторов	Возвращается поставщиком
Уменьшение дебиторской задолженности без образования кредиторской	Рост кредиторской задолженности
Бессрочный договор	Фиксированный срок договора
Отсутствует целевое назначение средств	Контроль за целевым использованием средств
Финансирование без ограничений в рамках лимита	Фиксированный объем финансирования

Данные таблицы 2 показывают преимущества факторинга по сравнению с кредитом. Факторинг является не просто финансированием, это - гибкий инструмент управления дебиторской задолженностью и гарантия повышения эффективности бизнеса.

Таким образом, подведя итог выше изложенному, можно сделать вывод, критерии эффективности факторинга для субъектов факторинговых отношений можно представить в виде двух групп: экономические и качественные. Экономические показатели выражаются прежде всего в ускорении оборачиваемости оборотных средств, роста доходности и прибыльности субъекта отношений. Качественные критерии эффективности – это прежде всего масштабирование бизнеса; повышение конкурентоспособности и др. Как показал проведенный анализ, факторинг в России развивается в положительную сторону, пандемия только способствует его развитию, поэтому достичь показателей эффективности смогут все участники факторинговых отношений. Однако, как бы положительно не развивался рынок факторинга в России, необходимо рассмотреть слабые места и проблемы развития, для этого перейдем к следующему параграфу.

1.3. Проблемы развития деятельности факторинговых компаний в России

Основными экономическими факторами, оказывающие влияние на развитие деятельности факторинговых компаний в России являются: макроэкономическая ситуация; степень и виды конкуренции на рынке факторинга; инфраструктура рынка факторинга (законодательная, образовательная и др.).

Представленный выше анализ по рынку факторинга России показал положительную динамику, особенно в период пандемии, спрос на услуги факторинга увеличился. Однако, по видам факторинга, международный факторинг занимает небольшой удельный вес в общей структуре. Для сравнения, в других странах на долю мирового рынка факторинга Китая приходится 15,89%, Франция занимает 11,87%, Германия-10,09% по итогам 2020г. Тогда как на долю России приходится лишь 1,55%¹¹, рисунок 23.

¹¹ Факторинг в России. Аналитический обзор. Совместный проект НКР и Ассоциации факторинговых компаний- <http://www.ratings.ru>

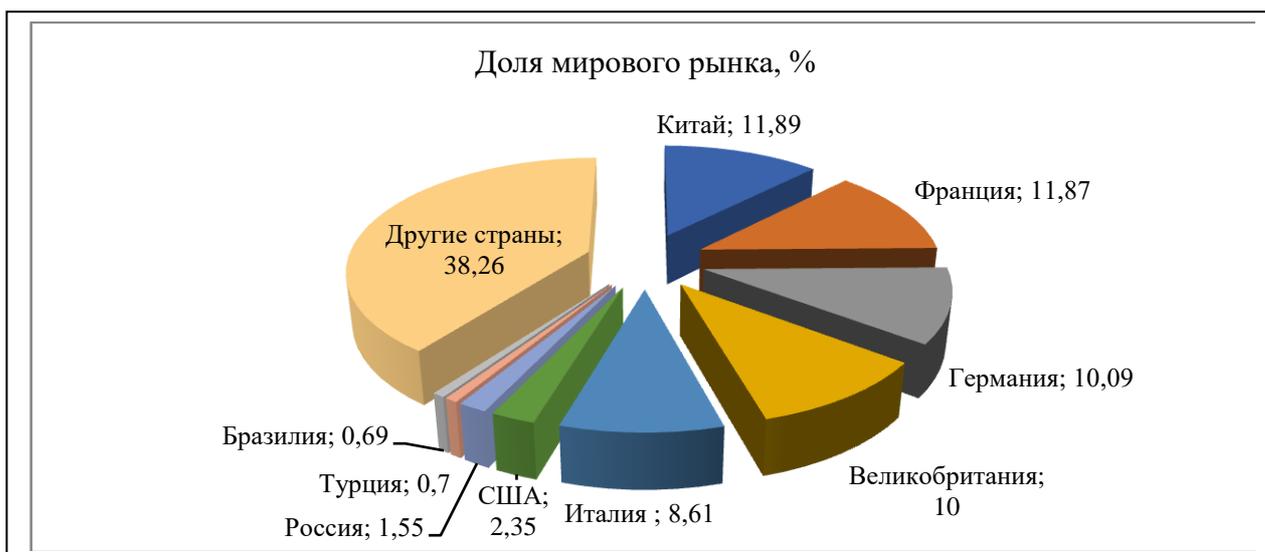


Рис. 23 Структура мирового рынка факторинга в 2020г.

В стоимостном выражении объем международного рынка факторинга России в 2020г. составил 42302 млн.евро., рисунок 24.

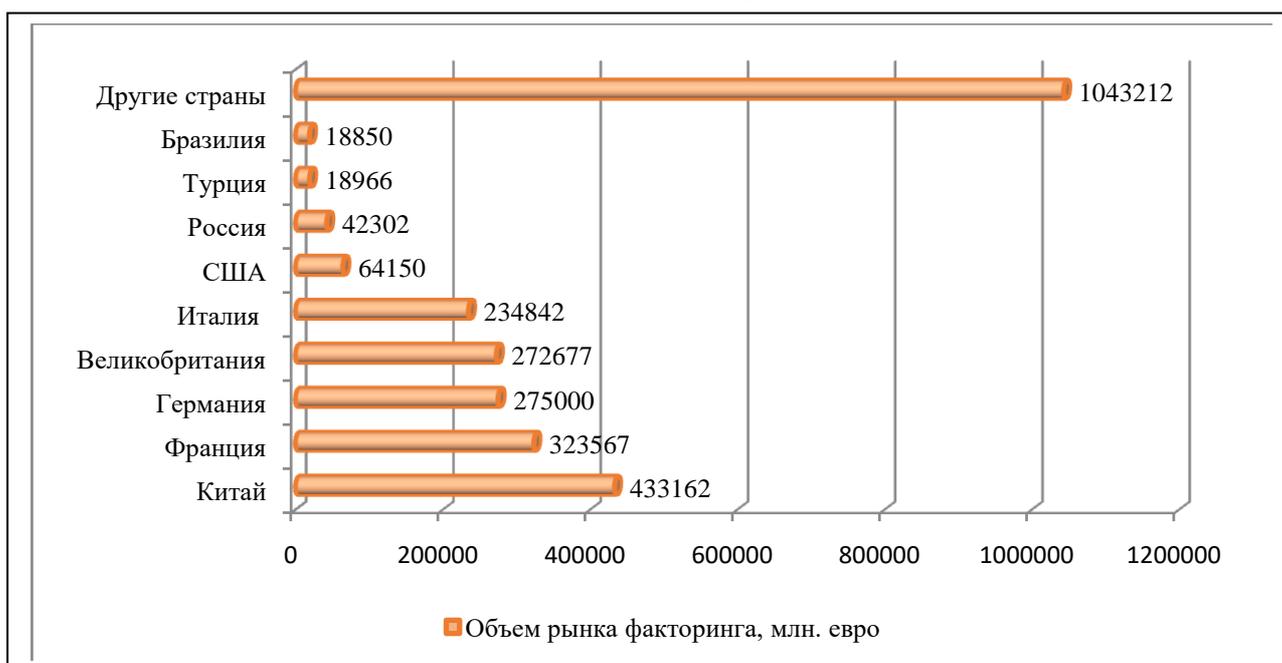


Рис.24 Объем мирового рынка факторинга в 2020г.

Международный факторинг существенно улучшает торговые отношения между странами, этому свидетельствует положительный опыт международного факторинга России и Сербии¹². Сербия экспортирует в Россию овощи и фрукты (в первую очередь яблоки), мясо, молочные продукты, сыр. Страна производит

¹² Бошковиц В. Носки и фрукты: как международный факторинг помогает торговле России и Сербии. - <https://sber.pro/publication/noski-i-frukty-kak-mezhdunarodnyi-factoring-pomogaet-torgovle-rossii-i-serbii-po-sostoyaniyu-na-27maja-2021g>.

органические и экологически чистые продукты без использования пальмового масла, которые востребованы российскими потребителями.

Также российские оптовики активно покупают в Сербии хлопчатобумажные и шерстяные носки. В Сербии есть несколько трикотажных фабрик, которые отправляют в Россию до 80% ежегодного объёма своей продукции. Каждый год Сербия расширяет производство, но российский спрос пока остаётся выше предложения. Совокупный экспорт из Сербии составил в 2020 году 19,4 млрд. долларов. Доля России в общем объёме экспорта Сербии в 2020г. составила 4,67%, рисунок 25 (Приложение 4).

Импорт из России - это в основном нефть и газ. Эти поставки имеют значительные объёмы в масштабах сербской экономики и создают перевес импорта в торговле с Россией.

Сербию и Россию всегда связывали дружественные отношения. В последние годы это ещё более заметно по наращиванию сотрудничества: только за 2020 год количество российских компаний в Сербии удвоилось. Во многом это связано с работами по завершению сербского участка магистрального газопровода «Балканский поток», в строительстве и обслуживании которого задействованы российские компании. Помимо магистрального газопровода в ближайшие 20 лет Сербии предстоит развивать сопутствующую инфраструктуру. Это может обеспечить дополнительный рост присутствия российского бизнеса. Совокупный импорт в Сербию составил в 2020 году 26 млрд. долларов, доля России в импорте составляет 5,97%, рисунок 26 (Приложение 4).

Сербских экспортёров Россия привлекает прежде всего ёмкостью рынка. В Сербии много производителей, но их мощности едва ли могут покрыть более 3-5% потребности России в соответствующих товарных группах. У сербов и россиян много общего в предпочтениях, касающихся еды и одежды. Возможно, в том числе поэтому сербские продукты пользуются спросом в России.

Важным плюсом остаётся соглашение о свободной торговле между странами Россия и Сербия. Сербии иногда проще торговать с Россией, чем с близлежащими европейскими странами, несмотря на более сложную логистику. Сербские экспортёры пользуются услугами международного факторинга внутри группы Сбербанка. У них нет необходимости выстраивать взаимодействие разных банков для организации экспортных поставок.

Уже более пяти лет Сбербанк Сербия предоставляет экспортёрам услугу международного факторинга во взаимодействии с российскими компаниями. В течение 2020 года, во время пандемии, Сбербанк Сербия ожидал снижения объёмов факторинга, но 99% клиентов продлили контракты и продолжили пользоваться услугой. Используя факторинг в качестве дополнительного финансирования, экспортёр может работать и отгружать товар даже после исчерпания кредитного лимита. Экспортный факторинг решает две важные задачи: позволяет получить оплату за товар сразу после его отгрузки, а также исключает риск неплатежа со стороны иностранного контрагента.

Весь сербский рынок факторинга оценивается примерно в 940 млн. евро. В Сбербанке Сербия совокупный объём факторинговых операций в 2020 году составил 57 млн. евро¹³. Это всё ещё довольно небольшой рынок с учётом объёма всех коммерческих платежей в банковском секторе, но он, безусловно, является точкой роста для торговых и производственных компаний. Сбербанк является одним из популяризаторов факторинга в Сербии. Услуга особенно востребована небольшими компаниями, которые отгружают продукцию крупным покупателям. Стандартные условия таких поставок предполагают значительную отсрочку платежа. Это не всегда удобно небольшому бизнесу, испытывающему дефицит оборотных средств.

За небольшую комиссию банк «выкупает» дебиторскую задолженность покупателя, оплачивая продавцу товар непосредственно в день постав-

¹³ Бошкович В. Носки и фрукты: как международный факторинг помогает торговле России и Сербии. - <https://sber.pro/publication/noski-i-frukty-kak-mezhdunarodnyi-faktoring-pomogaet-torgovle-rossii-i-serbii-po-sostoyaniyu-na-27maja-2021g>.

ки. Факторинг с правом регрессного требования предусматривает в случае неоплаты право взыскания долга не только с покупателя, но и с продавца. Возможен и факторинг без регресса, при котором банк полностью берёт на себя кредитный риск, но такая услуга стоит значительно дороже и используется реже.

Крупные компании Сербии, особенно торговые сети, которые зарабатывают на больших оборотах и борются за каждую долю процента закупочной цены, используют реверсивный или закупочный факторинг. В этом случае оплата услуг банка производится на стороне покупателя, обеспечивая ему конкурентное преимущество перед другими закупщиками по условиям оплаты. Предлагая поставщикам оплату поставки день в день, такие покупатели рассчитывают на существенные скидки, которые могут перекрывать расходы на использование факторинга. В среднем стоимость факторинга лишь немногим выше ставки по кредиту. Обычно он оформляется на более короткие сроки, чем кредит (в среднем - до 90 дней) и не выглядит слишком обременительным даже для малого бизнеса.

Для компаний с высокой кредитной нагрузкой может быть важно, что факторинг не отражается как кредитные обязательства на балансе предприятия. Также использование факторинга не регистрируется в государственном кредитном бюро, где содержится полная информация обо всех долгах предприятия.

В продолжении темы рассмотрим пример сотрудничества.

В марте 2021 года Сбербанк Сербия при поддержке Sberbank International организовал онлайн-конференцию, на которой сербские компании представили свой производственный потенциал российской X5 Retail Group. Группа X5 объединяет розничные сети с совокупной выручкой в 2020 году без малого 2 трлн. рублей. Мероприятие может стать для сербских компаний хорошей возможностью выйти на российский рынок. Из презентации Сбербанка Сербия участники узнали подробнее о банковских продуктах и сервисах, разработанных для компаний, занимающихся экспортом на российский рынок.

По результатам конференции торговая сеть X5 Retail Group уже подписала соглашение о деловом сотрудничестве с одним производителем из Сербии и продолжает конструктивный диалог ещё с несколькими потенциальными партнёрами. Таким образом, опыт международного факторинга России и Сербии наглядно показывает, что в таком факторинге существует острая необходимость, поэтому важно развивать данное направление факторинга в России и с другими странами, тем более, что показатели внешней торговли РФ на протяжении ряда лет развиваются не лучшим образом¹⁴, рисунок 27.



Рис. 27 Динамика внешнеторгового оборота России с 2010-2020гг.

Внешнеторговый оборот России достигал максимальных значений в 2012-2013 гг., а далее видим снижение, в 2020г. показатель составил 571,9 млрд. долларов, в том числе экспорт 338,2 млрд. долларов; импорт – 233,7 млрд. долларов, рисунок 28.



Рис.28 Динамика экспорта и импорта России с 2010-2020гг.

За 9 мес. 2021г. внешнеторговый оборот России также не вышел на высокие показатели и составил 557,3 млрд. долларов. Ключевыми экспортными

¹⁴ Внешняя торговля России. Данные ФТС

товарами РФ (в стоимостном выражении) являются – нефть, нефтепродукты, природный газ, машины и оборудование, дизельное топливо, чёрные металлы, каменный уголь. Важнейшая импортируемая продукция России – машины и оборудование. Главные торговые партнёры России в 2021г. – Китай, Германия, Нидерланды, Беларусь, США, Республика Корея, Турция, Италия, Казахстан, Великобритания.

Итак, выше представленные данные показывают необходимость внешне-торгового сотрудничества России с другими странами, совершенствование системы международного факторинга позволит улучшить торговый климат между странами и положительно повлияет на увеличение объемов внешней торговли. Решение проблемы увеличения доли международного факторинга России должно осуществляться прежде всего на уровне государства. Необходимо создание более благоприятных условий для развития данного вида факторинга.

Еще одной проблемой факторинговых компаний России – является высокая конкуренция и слабая осведомленность бизнеса о таком продукте – как факторинг. В связи с этим, продукт сильно недооценен и требует популяризации. Многие компании про него слышали, но фактически сделка требует большой предварительной разъяснительной работы, как с поставщиками, так и с покупателями. В связи с этим факторинговые компании не дополучают прибыли, а большинство участников малого и среднего предпринимательства продолжают брать кредиты, вместо эффективного финансового инструмента – факторинг, и в результате уходят в минус. В частности, по имеющимся данным ЦБ РФ¹⁵ объем выданных кредитов субъектам МСП по данным на январь 2021г. составил 468978 млн. руб., а это на 6,21% выше показателя предыдущего года и на 3,53% превышает значение показателя начала анализируемого периода, рисунок 29. Сумма задолженности по кредитам для субъектов МСП также имеет положительную динамику и ежегодно растет. В январе 2021г.

¹⁵ Статистический бюллетень ЦБ РФ. Кредитование субъектов малого и среднего предпринимательства № 1(8). Январь 2021г.

показатель составил 5811435руб., а это выше предыдущего года на 22,65% и на 34,02% превышает значение показателя 2019г. Не исключением является и просроченная задолженность по кредитам для малого и среднего предпринимательства в России, рисунок 29.

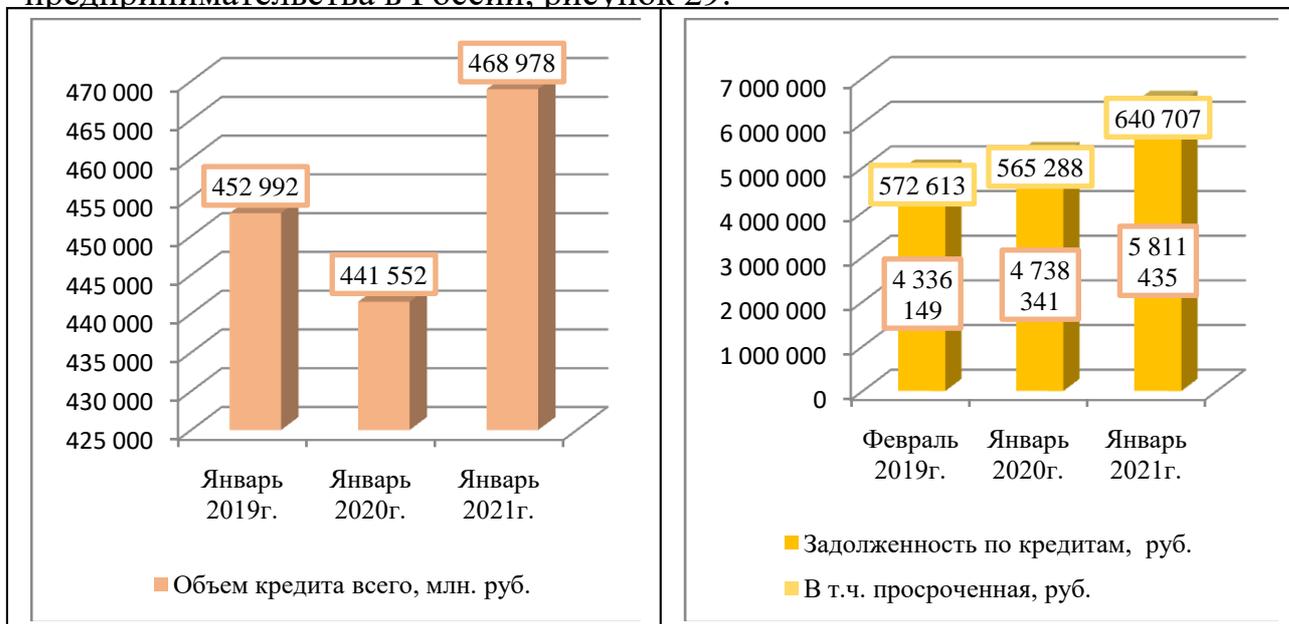


Рис.29 Объем выданных кредитов и задолженность по кредитам, предоставленных субъектам МСП в России с 2019-2021гг.¹⁶

Факторинг может стать драйвером развития МСП, поскольку это более простой инструмент, чем кредиты: он не требует залогов, и факторы повсеместно внедрили удаленную подачу заявок. Основная проблема, на которую обращают внимание и сами игроки рынка, и независимые эксперты, - низкая информированность предпринимателей о возможностях факторинга. Кроме того, многие из тех малых компаний, которые пытались воспользоваться этим инструментом, получили отказ от крупных игроков рынка, так как им «неинтересно» работать с бизнесом такого масштаба¹⁷. Этому свидетельствуют и статистические данные по доле факторинга МСП в 2020г.¹⁸, рисунок 30.

¹⁶ Статистический бюллетень ЦБ РФ. Кредитование субъектов малого и среднего предпринимательства № 1(8). Январь 2021г.

¹⁷ Как развивается факторинг для малого бизнеса.-<https://bosfera.ru/bo/kak-razvivaetsya-factoring-dlya-malogo-biznesa-26.04.21g>.

¹⁸ Вернов В. Трансформация дебиторской задолженности в ликвидный актив. Понятие, виды и функции факторинга. Ассоциация факторинговых компаний России (АФК)- [https:// factoringplus.ru](https://factoringplus.ru)

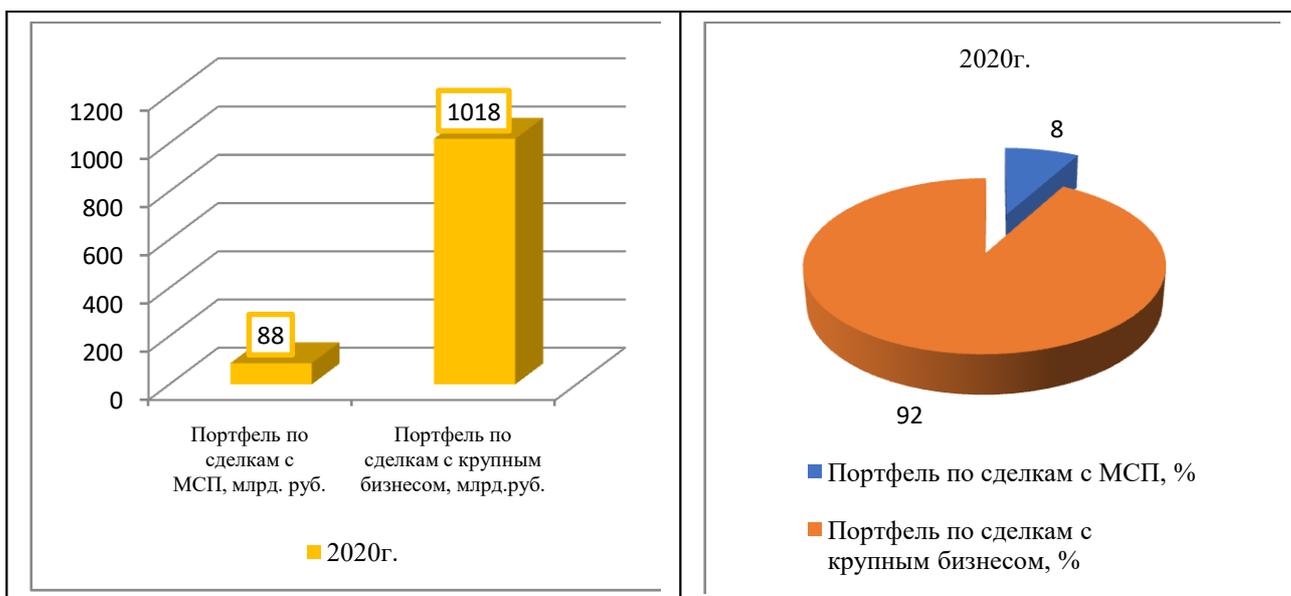


Рис.30 Доля МСП России в общем объеме факторингового портфеля в 2020г.

Данные рис.30 показывают, что в 2020г. доля факторингового портфеля для МСП составила всего 8,0%, для крупного бизнес- 92,0%. Общий объем финансирования составил 3867 млрд. руб., в том числе финансирование клиентов МСП составило 367 млрд. руб., а это 9,0% общего объема финансирования, рисунок 31.

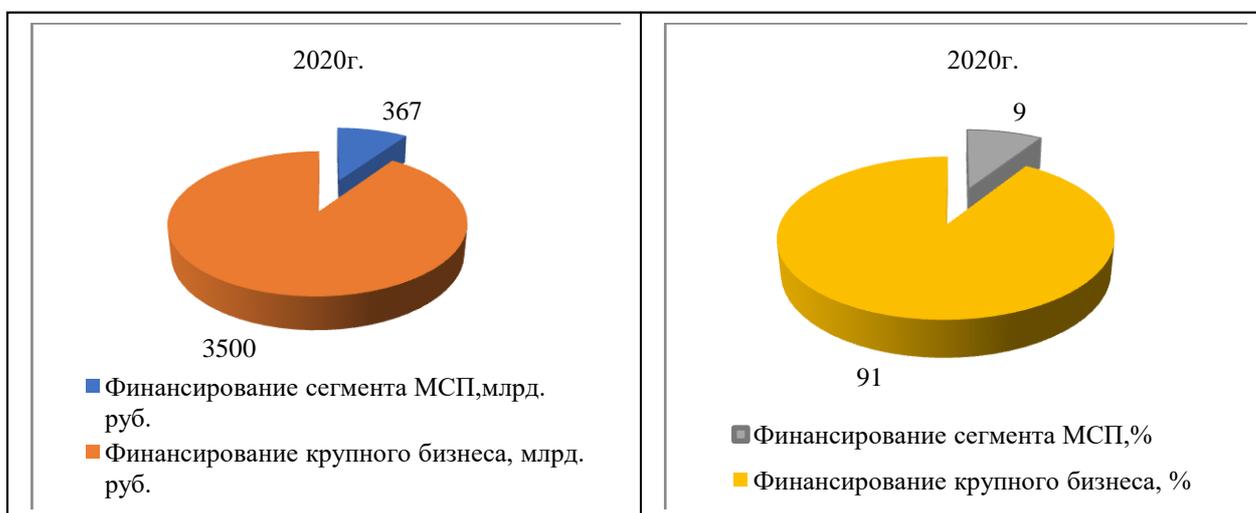


Рис.31 Доля МСП России в общем объеме финансирования в факторинговых отношениях в 2020г.

Количество активных клиентов МСП в два раза больше, чем клиентов крупного бизнеса. По данным за 2020г. количество активных клиентов МСП составило 6000ед., а это 64,0% от общего количества активных клиентов. На долю активных клиентов крупного бизнеса пришлось 36,0%, а это 3357ед.

Несмотря на то, что крупные факторы не охотно работают с малым и средним бизнесом, можно представить ряд факторинговых компаний, которые все же осуществляют сотрудничество в сегменте МСП, таблица 4(Приложение 4).

В целом, картина работы факторинговых компаний с МСП не такая печальная, существует ряд компаний, которые все же работают с этим сегментом. Проблему с информированностью постепенно также удастся решать (число активных клиентов факторинга показывает рост в динамике). Но гораздо сложнее справиться с нежеланием банков, которые и являются крупнейшими факторами, работать с малым бизнесом. А это отрицательно сказывается в целом на предпринимательской активности в России, этому свидетельствуют данные статистической отчетности¹⁹. Согласно результатам исследования, в России в 2020 году индексы предпринимательской активности сократились по сравнению с прошлым годом, когда было зарегистрировано рекордное за все время наблюдений количество людей, вовлеченных в создание и управление новыми компаниями, рисунок 32.

Основными причинами выхода из бизнеса в России в 2020г. предприниматели называют –пандемию (28,9%) и нерентабельность бизнеса (25,9%), рисунок 33(Приложение 4).

По другим данным, около 56,0% предпринимателей сообщили, что за год пандемии обороты их бизнеса просели. У 20,0% респондентов они, наоборот, выросли, и еще столько же не увидели изменений. Чтобы справиться с проблемами, 46,0% бизнеса перешли в онлайн, а 8,0% начали продавать товары на маркетплейсах. Еще 22,0% компаний признались, что сократили штат. Тех, кто его увеличил, оказалось 11,0%. Пришлось закрыть некоторые точки продаж

¹⁹ Верховская О.Р. Богатырева К.А. Дорохина М.В. Ласковая А.К. Шмелева Э.В. Национальный отчет.Глобальный мониторинг предпринимательства. Россия. 2020/2021- www.gsom.spbu.ru

16,0% респондентов, тогда как открыли дополнительные точки только 9,0%.
Еще 19,0% опрошенных полностью сменили сферу деятельности²⁰.



Рис.32 Уровни предпринимательской активности в России с 2009-2020гг.
(% от взрослого трудоспособного населения)

Тем не менее существуют механизмы, позволяющие если не изменить политику крупных игроков рынка факторинга по отношению к малому бизнесу, то «подтянуть» самих клиентов до уровня соответствия их требованиям.

Здесь можно привести в пример МФО (микрофинансовые организации), которые для многих розничных клиентов являются своеобразным трамплином на пути к банковскому кредитованию. МФО помогают клиентам-новичкам, которые пока неинтересны банкам в силу различных причин, начать пользоваться кредитными продуктами, наработать кредитную историю. Фактически МФО «выращивают» клиентов для банков.²¹

Итак, выше были рассмотрены проблемы факторинговых компаний и развития рынка факторинга в России. Укрупненно все проблемы можно объединить в три группы: 1) слабое развитие международного факторинга; 2) не

²⁰ Исследование показало состояние малого и среднего бизнеса в России после года пандемии. - <https://delovoyumir.biz/issledovanie-pokazalo-sostoyanie-malogo-i-srednego-biznesa-v-rossii-posle-goda-pandemii.html>-28.04.21г.

²¹ Как развивается факторинг для малого бизнеса. - <https://bosfera.ru/bo/kak-razvivaetsya-factoring-dlya-malogo-biznesa-26.04.21г>.

достаточная информированность бизнеса в услугах факторинга; 3) отсутствие желания крупных факторов работать с сегментами малого и среднего бизнеса. Таким образом, существует необходимость создания более лояльных условий для совершенствования существующей системы факторинга в России. Хотя на государственном уровне уже предпринимаются попытки совершенствовать систему факторинговых отношений, в частности для работы с малым и средним бизнесом.

Факторинг был включен в число механизмов достижения целей и решения задач Стратегии развития малого и среднего предпринимательства в России до 2030 года, подготовленной Министерством экономического развития Российской Федерации. В целях развития факторинга и повышения на этой основе доступности финансовых ресурсов для малых и средних предприятий государство предлагает реализовать комплекс мер, важнейшие из которых: расширение практики использования факторинговых схем при исполнении контрактов для нужд государственного сектора экономики; обеспечение применения электронной усиленной квалифицированной подписи в процессе уступки прав денежного требования всеми сторонами сделки; разработка и внедрение стандартов электронного документооборота, подтверждающих денежное требование поставщика к дебитору.

Включение факторинга в число приоритетных механизмов финансовой поддержки малых и средних предприятий стало возможным благодаря многократным обращениям АФК и ее членов в адрес участников рабочей группы по разработке Стратегии развития малого и среднего предпринимательства в России.

Позиция АФК основывается на базе статистических показателей рынка факторинга в сегменте малого и среднего бизнеса, опыте зарубежных стран-лидеров мирового рынка факторинга (Китай, Великобритания, Италия, Германия и др.), законодательных инициативах Правительства РФ, депутатов и сенаторов Федерального Собрания РФ. Включение факторинга в проект стратегии – это позитивный сигнал не только для малых и средних

предприятий страны, но и для участников рынка факторинга, которые сегодня вынуждены преодолевать многочисленные барьеры на пути оказания поддержки своим клиентам.²²

Итак, несмотря на существующие трудности в развитии факторинговых компаний России, все же существуют пути их решения; и в первую очередь, на государственном уровне осуществляется решение этого вопроса. Следует ожидать, что факторинг на самом деле будет все глубже уходить в технологичные решения, которые, ко всему прочему, его удешевят; и он будет похож на рынок электронных гарантий - очень конкурентный как по цене, так и по условиям.

²² Факторинг для малого бизнеса – дверь в будущее- <https://ria.ru/20201022/factoring-1581064937.html>

ГЛАВА 2. Характеристика предприятия ПАО «Крок Инкорпорейтед» как субъекта факторинговых отношений

2.1. Характеристика компании ПАО «Крок Инкорпорейтед»

Объектом исследования является компания ПАО «Крок Инкорпорейтед», которая организована в форме публичного акционерного общества, под брендом Крок. Компания создает новую цифровую экосистему общества, предоставляя полный портфель ИТ-услуг в области системной интеграции, тиражируемых продуктов, управляемых B2B-сервисов, перспективных «сквозных» технологий - Big Data, блокчейн, искусственный интеллект, виртуальная и дополненная реальность, интернет вещей, роботизация, машинное обучение²³. Датой основания компании является 1992 год, в 2003 году был Открыт Центр компетенций КРОК, в 2009 году были открыты новые офисы компании, таблица 5.

Таблица 5

Основные исторические события компании ПАО «Крок Инкорпорейтед»

№ п/п	годы	События
1	2009	Дата основания компании В основе компании лежат всего десять компьютеров Compaq, купленные и привезенные лично Борисом Бобровниковым из США.
2	2003	Центр компетенций КРОК Открыт Центр компетенций КРОК, в котором проводятся разработка, тестирование, оптимизация, поддержка и сертификация ИТ-решений заказчиков.
3	2009	Новый офис КРОК Четыре офиса КРОК объединяются в новом центральном здании на Волочаевской улице.

Компания КРОК помогает бизнесу получать максимальную отдачу от технологий и создавать новые возможности, побеждать в конкурентной борьбе и успешно решать самые сложные задачи, которые стоят на пути становления компаний будущего. По данным на 2022 год в организации ПАО «Крок Инкорпорейтед» работает более 2000 сотрудников. Возглавляет компанию

²³ Официальный сайт компании ПАО «Крок Инкорпорейтед»-<https://www.croc.ru/>

Генеральный директор, в его подчинении находится заместитель директора, технический директор, директор по ИТ-технологиям, коммерческий директор. При этом, в компании существует несколько различных отделов: отдел продаж, центров разработки, кибербезопасности, управление проектами и персоналом и т.д. Организационную структуру компании можно представить в виде схемы, рис. 33.

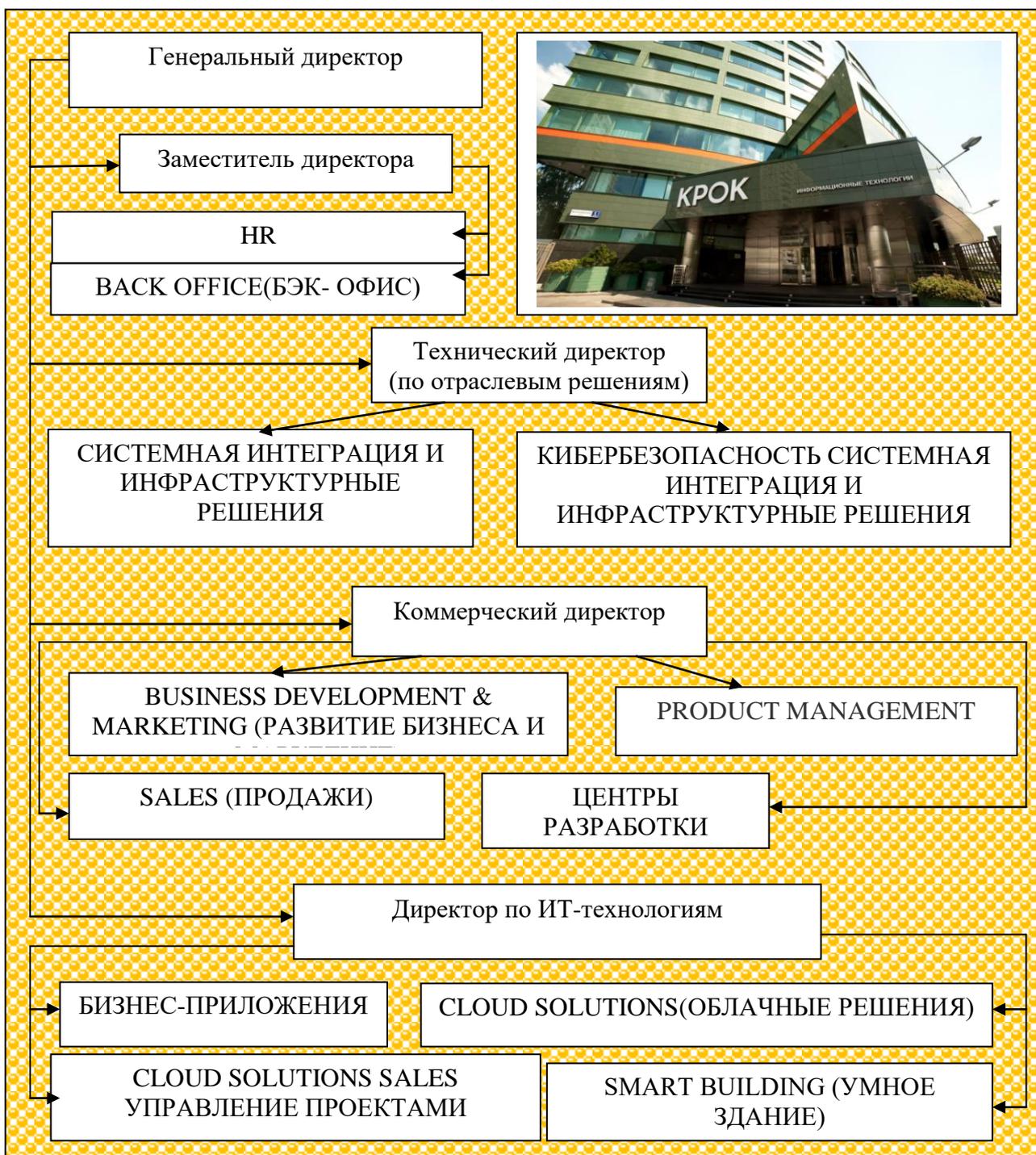


Рис.33. Организационная структура компании ПАО «Крок Инкорпорейтед»

Некоторые функции основных отделов компании ПАО «Крок Инкорпорейтед» представлены в таблице 6.

Таблица 6

Некоторые функции основных отделов компании ПАО «Крок Инкорпорейтед»

№ п/п	Отдел компании	Некоторые функции отдела
1	Бизнес-приложения	Кастомизация и внедрение ERP-, CRM-, BPM-продуктов, Big Data и Data Warehouse и т.д. Разработка продуктов, которые снимут с сотрудников рутинные задачи.
2	Business development & marketing	Реализация комплексных решений в сфере продвижения бизнеса: digital-продвижение PR, event, контент-стратегии.
3	Кибербезопасность	Создание и внедрение решений для защиты информационных систем от хакерских атак и обеспечение информационной безопасности клиента, находясь на «шаг впереди» любой киберугрозы.
4	Системная интеграция и инфраструктурные решения	Работа с масштабными проектами. Ранее создали ситуационный центр для ЦППК, оснастили инфраструктурой стадионы к ЧМ 2018, построили крупнейший в стране ЦОД.
5	Smart building Умное здание	Развитие компетенции в области BIM, 3D-проектирования, IoT. Создание инженерной и мультимедийной инфраструктуры для ЦОДов и бизнес-центров.
6	Cloud solutions Облачные решения	Развитие IaaS-платформы собственной разработки, которая предоставляет крупным корпоративным клиентам поддержку 24/7 и высокое качество сервисов по модели IaaS, PaaS, DRaaS.
7	Центры разработки	Создание продуктов на заказ, разработка микросервисов, компания работает с форматом RnD, способна воплощать идеи, используя разные инструменты: VR, IoT, видеоаналитики и т.д.
8	Product management	Цифровизация бизнеса и успешное его трансформирование: от поиска стратегических инсайтов до перехода заказчика на цифровые платформы.

Основные направления деятельности компании ПАО «Крок Инкорпорейтед»: комплексные решения по построению корпоративных информационных систем; создание систем обработки и хранения данных, центров обработки данных (ЦОД); построение телекоммуникационной инфраструктуры, центров обработки вызовов, мультисервисных сетей и систем видеоконференцсвязи; построение автоматизированных инженерных систем зданий, включая структурированные кабельные системы, системы безопасности и системы инженерного обеспечения ЦОД; внедрение систем управления и монито-

ринга ИТ-инфраструктур; обеспечение информационной безопасности всех реализуемых систем; ИТ-аудит; разработка и внедрение бизнес-приложений, в том числе ERP и CRM; разработка программного обеспечения на заказ; специальные решения для банков, энергетических и телекоммуникационных компаний, предприятий нефтегазового сектора и торговли, территориально-распределенных медицинских организаций; сервис и комплексная техническая поддержка информационных систем, ИТ-аутсорсинг в соответствии с методологией ITIL/ITSM.

Услуги компании ПАО «Крок Инкорпорейтед» в области электронного правительства: перевод государственных услуг в электронный вид «под ключ»; разработка порталов открытых данных; подключение существующих информационных систем к СМЭВ и государственной автоматизированной системе «Управление»; проверка соответствия организационного- технического состояния госоргана современным техническим и нормативным документам РФ, формирование перечня мероприятий для устранения несоответствий; участие в формировании и межведомственном согласовании технической документации; проектирование и доработка архитектуры необходимых программных компонент; подготовка и обучение персонала заказчика работе с новыми системами; сопровождение систем, оказание технической поддержки.

ИТ-специалисты компании ПАО «Крок Инкорпорейтед» регулярно проходят стажировки у партнеров и за рубежом. Сотрудники посещают еженедельные семинары, курсы иностранных языков, а также обучаются по собственной программе компании «Крок»-МВА.

Так, выше была рассмотрена организационная структура и некоторые основные функции отделов компании. Заказчиками компании являются предприятия различных отраслей: банки и финансовые организации, телекоммуникационные компании, энергетические компании, торговые компании, промышленные предприятия, медицинские организации, страховые компании, госорганизации - из них более половины из списка ТОП-500 крупнейших российских компаний. Ежегодно в организации ПАО «Крок Инкорпорейтед»

осуществляется более 2800 проектов в год, крупнейшими проектами компании являются: участие в создании ГАС Выборы и КОИБ; автоматизация Всероссийской переписи населения и Всероссийской сельскохозяйственной переписи; компьютеризация школ по программе «Дети России»; автоматизация проведения Единого государственного экзамена; совместное с IBM создание самого мощного в промышленности России и СНГ суперкомпьютера в НПО «Сатурн» и другие. Некоторые недавние крупные проекты компании представлены на рис.34. Более подробное описание проектов представлено в Приложении 5.

Крупные проекты компании ПАО «Крок Инкорпорейтед» в 2022 году	
<p>КРОК разработал прототип цифровой платформы для энергетической компании Казахстана</p> 	<p>GoodsForecast и КРОК повысили эффективность крупного сельскохозяйственного холдинга</p>
	<p>Разработка программно-аппаратного комплекса в крупном банке</p>
	<p>КРОК и DEPO Computers представили ИТ-оборудование для обеспечения технологической устойчивости</p>
<p>КРОК и «Полюс» представили систему мониторинга и управления хвостохранилищами на форуме МАЙНЕКС</p>	<p>ИТ-компания КРОК организовала инженерную инфраструктуру, позволяющую комфортно, эффективно и надежно эксплуатировать производственный объект завода «Святой источник»</p>
<p>«Азбука вкуса» перевела свою ИТ-инфраструктуру в Облако КРОК</p>	
<p>Страховая компания «Пuls» цифровизует бизнес с помощью КРОК Облачные сервисы</p>	
<p>ИТ-компания КРОК и «Лаборатория Касперского» объединили усилия для противодействия киберугрозам</p>	

Рис.34. Некоторые крупные проекты компании ПАО «Крок Инкорпорейтед» в

2022 году

Итак, выше были рассмотрены крупные проекты компании ПАО «Крок Инкорпорейтед» в 2022 году. В продолжении темы отметим, что компания является правообладателем нескольких товарных знаков: BRAINZ, ЛИДЕР, ИТ – ЛИДЕР, ИТЛИДЕР ИТЛИДЕР ИТ – ЛИДЕР, таблица 7.

Таблица 7

Товарные знаки, правообладателем которых является компания ПАО
«Крок Инкорпорейтед»

№ п/п	Товарный знак	Номер	Дата регистрации	Дата окончания
1	BRAINZ	786388	02.12.2020	09.08.2029
2	ЛИДЕР	418101	13.09.2010	13.02.2028
3	ИТ - ЛИДЕР	400166	04.02.2010	15.10.2027
4	ИТ ЛИДЕР ИТ ЛИДЕР ИТ - ЛИДЕР	390240	01.10.2009	15.10.2027

Свою деятельность компания ПАО «Крок Инкорпорейтед» осуществляет на основании сертификации. Рассмотрим кратко.

1)2014год: Сертификат соответствия стандарту ISO/IEC 27001:2013.

Компания КРОК первой в России и странах СНГ подтвердила летом 2014 года соответствие системы управления информационной безопасностью (СУИБ) требованиям международного стандарта ISO/IEC 27001:2013. Аудит провела компания BSI (British Standards Institution) - международный лидер в области сертификации систем менеджмента.

Появившийся в 2013 году международный стандарт ISO/IEC 27001:2013 учел изменения на рынке информационной безопасности (ИБ), придя на смену ISO/IEC 27001:2005. Новая версия 2013 года детализировала требования к построению СУИБ и упростила интеграцию нескольких систем управления в организации.

Наличие сертификата соответствия новому стандарту ISO/IEC 27001:2013 подтверждает высокий уровень информационной безопасности компании КРОК, который обеспечивается целым комплексом технических средств и организационных мер. А для заказчиков компании пройденный аудит и заключение авторитетных экспертов - гарант конфиденциальности их данных.

2) 2016 год: Аудит системы менеджмента качества ГОСТ ISO 9001-2011 и ISO 9001:2008.

Весной 2016 года КРОК подтвердил соответствие своей системы менеджмента качества (СМК) требованиям стандартов ГОСТ ISO 9001-2011 и ISO 9001:2008. Успешное прохождение компанией инспекционного аудита подтвердили одновременно два органа по сертификации - российский ВНИИС-СЕРТ и международный TÜV SÜD Management Service GmbH. Сертификаты будут действовать в течение двух лет, до февраля 2018 года.

В ходе инспекционного аудита на подтверждение действия сертификатов качества экспертные комиссии проверили весь спектр услуг компании КРОК на соответствие требованиям, как внешних стандартов, так и 120 внутренних нормативных документов. В их числе: процедуры по управлению проектными работами, организации закупок, продаж, доставки и функционирования склада, а также описания всех действующих в компании процессов и технологические инструкции по работе с внутренними информационными системами.

3) 2016 год: Расширение области действия Системы управления ИБ в соответствии с требованиями ISO/IEC 27001:2013.

КРОК подтвердил соответствие Системы управления информационной безопасностью (СУИБ) требованиям международного стандарта ISO/IEC 27001:2013. По итогам аудита, проведенного «Британским институтом стандартов» BSI (British Standards Institution, BSI), компания впервые в своей практике расширила действие СУИБ на предоставление услуг аутсорсинга ЦОД и Виртуального дата-центра КРОК (облака).

Расширение области действия СУИБ в соответствии с ISO/IEC 27001:2013 произошло вслед за смещением акцентов развития бизнеса КРОК. Параллельно с изменениями на ИТ-рынке, новый бизнес-вектор направлен на предоставление ИТ-услуг, в частности, в области аутсорсинга ЦОД и облачных сервисов. До этого момента действие Системы распространялось только на

оказание сервисов технической поддержки и системного администрирования как внутри компании, так и внешним заказчикам.

Итак, компания работает на рынке информационных технологий не первый год, сотрудничает с различными крупными организациями, имеет сертификаты качества, разработана структура управления, осуществляется повышение квалификации кадров. Успешность компании и долгое нахождение на рынке подтверждают данные бухгалтерской отчетности (Приложение 6)²⁴.

Не мешают компании никакие кризисы, каждый год выручка организации показывает новый максимум, в 2021 году объемы продаж составили 34820794, 0 тыс. руб., это больше, чем годом ранее на 5,68% и на 32,93% превышает значение показателя начала анализируемого периода, рис. 35.

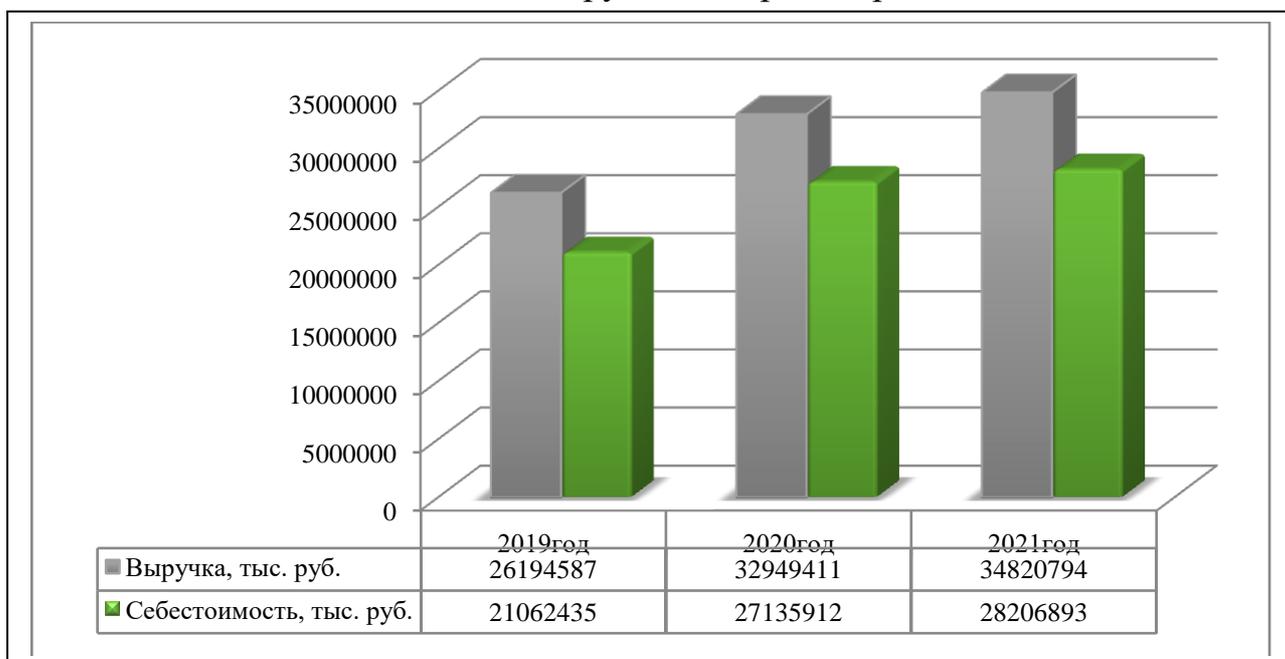


Рис. 35. Динамика выручки и себестоимости продаж компании ПАО «Крок Инкорпорейтед» с 2019-2021гг.

Хорошая часть выручки приходится на проекты, связанные с вычислительной инфраструктурой; самыми быстрорастущими направлениями бизнеса компании являются: телекоммуникационные сервисы, информационная безопасность и Big Data. Одним из быстрорастущих направлений оказались

²⁴ Бухгалтерская отчетность ЗАО "КРОК ИНКОРПОРЕЙТЕД" - <https://e-ecolog.ru/buh/2020/7701004101?ysclid=18pls556f2292585440>

и облачные сервисы. Наибольший рост расходов на ИТ наблюдался в отраслях, которые «выросли» на фоне пандемии – в банкинге, e-commerce, например. И наоборот, отрасли, пострадавшие от локдауна, ожидаемо сокращали расходы на все, в том числе и на ИТ. К таким направлениям можно отнести строительство, транспорт.

Безусловно, себестоимость продаж ПАО «Крок Инкорпорейтед» растет вместе с темпами роста выручки и на конец анализируемого периода она составила 28206893,0 тыс. руб., это выше уровня 2019 года на 33,92%. Рост затрат не мешает компании получать прибыль, валовая и прибыль от продаж также показали рост своих значений. В частности, на 28,87% произошел увеличение валовой прибыли, которая на конец анализируемого периода сформировалась на уровне 6613901,0 тыс. руб. Более скромный рост показала прибыль от продаж, которая составила в 2021 году 1395564,0 тыс. руб., а это на 26,44% выше уровня 2019 года, рис.36.

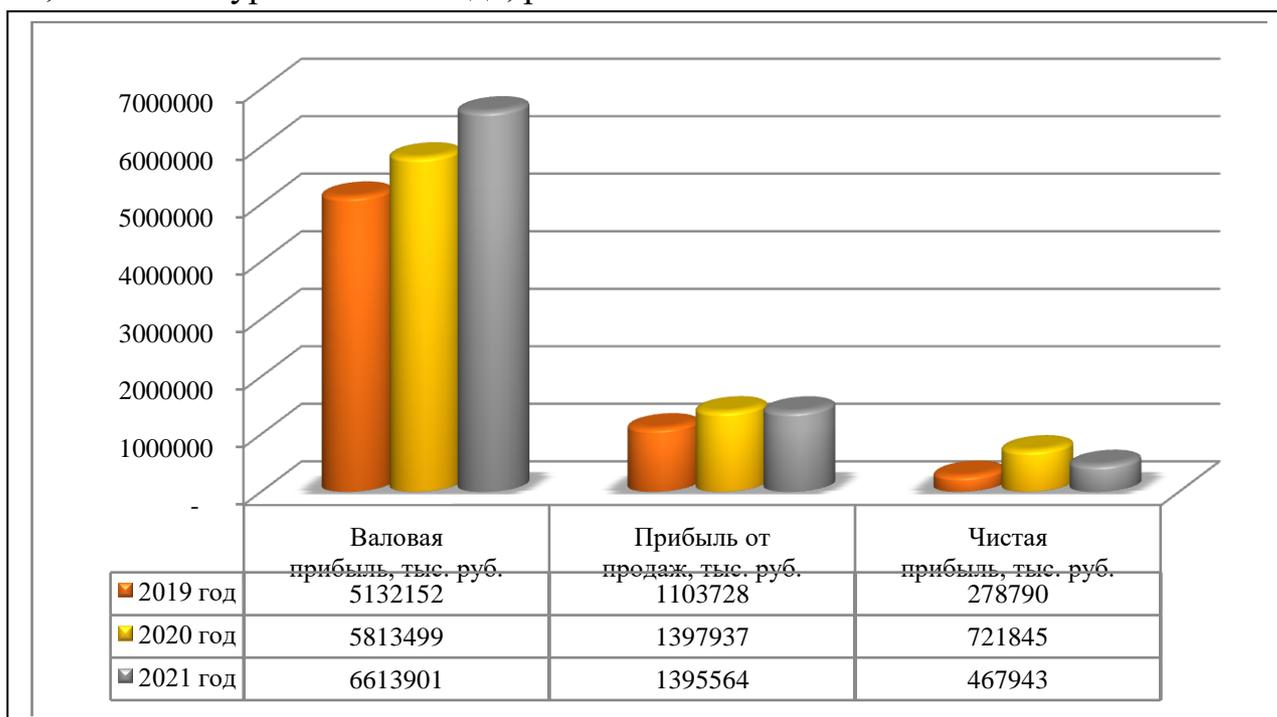


Рис.36. Динамика показателей прибыли компании ПАО «Крок Инкорпорейтед» с 2019-2021гг.

Однако, чистая прибыль имеет смешанную динамику, направляется то в сторону роста, то в сторону снижения. Причиной тут является не основная деятельность компании. Тем не менее, по итогам 2021 года чистая прибыль

составила 467943,0 тыс. руб. со знаком плюс, это ниже, чем годом ранее на 35,17%, но выше показателя начала анализируемого периода на 67,85%, рис.36.

Растет не только, выручка и прибыль, но и показатели собственного и заемного капитала. За анализируемый период капитал компании увеличился на 46,13%, в стоимостном выражении сумма капитала в 2021 году составила – 16805281,0 тыс. руб. При этом, собственный капитал увеличился на 11,40% и составил 4089043,0 тыс. руб., заемные средства сформировались на уровне 12716238,0 тыс. руб., что на 62,41% превышает значение показателя 2019 года, рис.37.

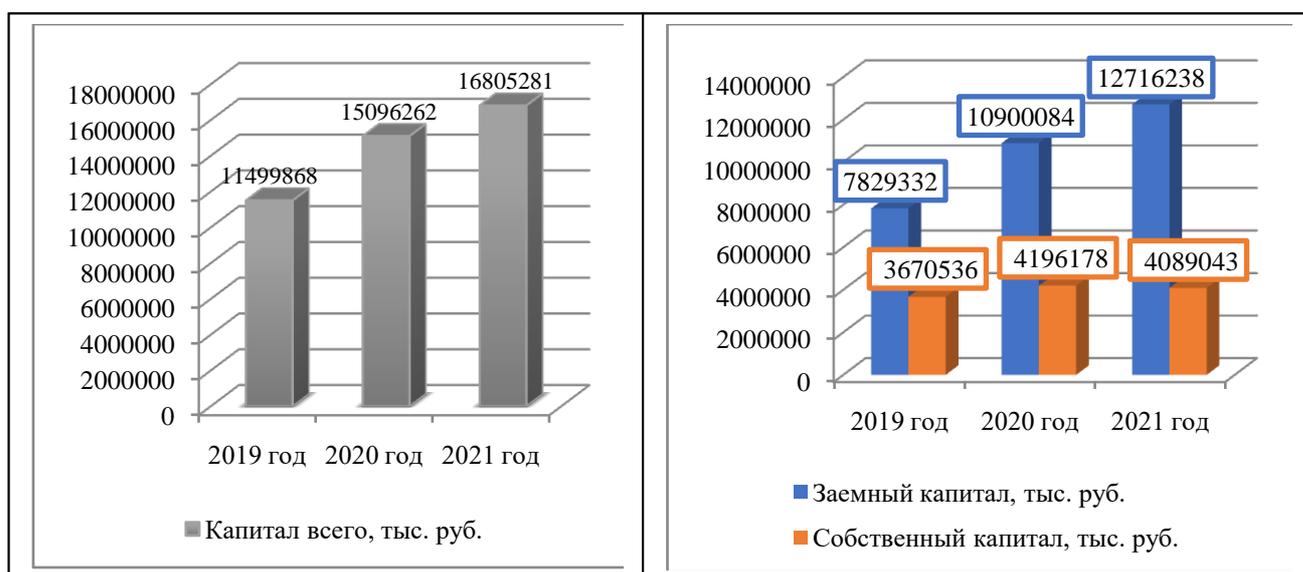


Рис.37.Динамика собственного и заемного капитала компании ПАО «Крок Инкорпорейтед» с 2019-2021гг.

Важно отметить, что компания является финансово-зависимой, так как наибольший удельный вес в структуре капитала приходится на заемные источники финансирования, в 2021 году доля заемного капитала составляла 75,67%, на долю собственных средств пришлось -24,33%, это нельзя оценить положительно. Однако, в некоторых случаях заемный капитал способен повысить рентабельность собственных средств. Проведем расчет некоторых показателей рентабельности по формулам, представленным в Приложении 7. На протяжении 2019-2021гг. динамика показателей рентабельности является смешанной, рис.38.

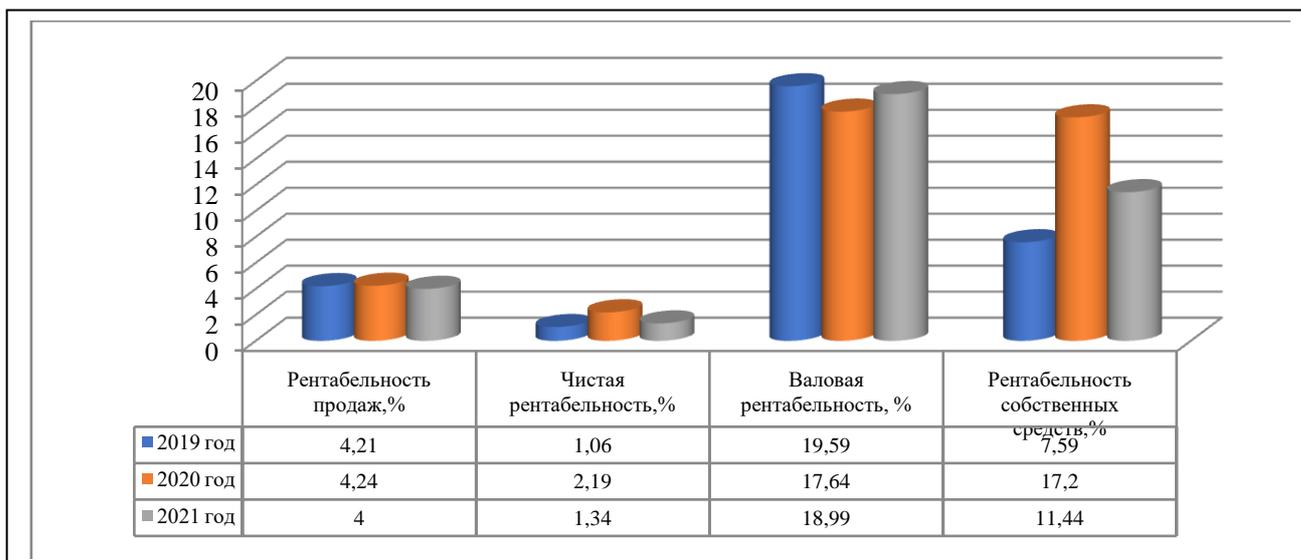


Рис. 38. Динамика показателей рентабельности компании ПАО «Крок Инкорпорейтед» с 2019-2021гг.

Рентабельность продаж на протяжении всего периода практически не меняет свое значение и в 2021 году составила 4,0%. Валовая рентабельность снизилась относительно прошлого года, и 0,9% произошло снижение по отношению к началу анализируемого периода, в 2021 году показатель сформировался на уровне 18,99%. Лучшими периодом по рентабельности собственных средств и чистой рентабельности являлся 2020 год, были достигнуты максимальные значения, в 2021 году эти показатели снизились, хотя к уровню 2019 года небольшой рост произошел по чистой рентабельности и она составила 1,34%, на 3,85% увеличилась рентабельность собственных средств и составила 11,44%.

Таким образом, в целом деятельность компании ПАО «Крок Инкорпорейтед» можно назвать успешной, растут показатели объемов продаж, хотя прибыль и рентабельность имеют смешанную направленность, значения направляются то в сторону роста, то в сторону снижения. Не менее важными и влияющими на финансовые показатели – является дебиторская задолженность, для того, чтобы рассмотреть эту часть вопроса, перейдем к следующему параграфу исследования.

2.2. Анализ динамики и оборачиваемости дебиторской задолженности ПАО «Крок Инкорпорейтед»

Проведем анализ динамики и оборачиваемости дебиторской задолженности компании ПАО «Крок Инкорпорейтед» по имеющимся данным бухгалтерской отчетности, представленной в Приложении 6. За анализируемый период с 2019-2021г. сумма дебиторской задолженности организации увеличилась на 29,86% и составила 8853834,0 тыс. руб. По отношению к прошлому году рост произошел на 11,54%, рис. 39.

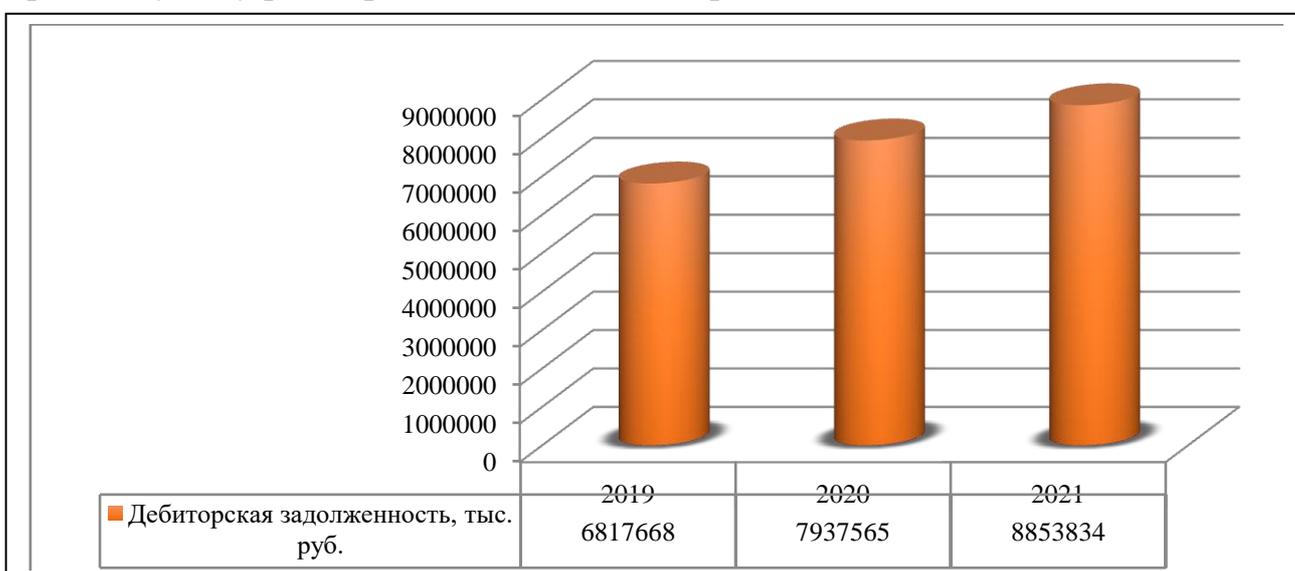


Рис. 39. Динамика дебиторской задолженности компании ПАО «Крок Инкорпорейтед» с 2019-2021гг.

Рассчитаем показатели коэффициента оборачиваемости и периода оборота дебиторской задолженности по формулам, представленным в Приложении 7. Данные расчеты оформим в виде рис.40.

Расчет показал, что в динамике наблюдается, снижение оборачиваемости дебиторской задолженности в 2021 году относительно уровня прошлого года на 0,22 и показатель составил 3,93. По отношению к показателю начала анализируемого периода произошел рост показателя на 0,09. Аналогичная ситуация наблюдается и по периоду оборота дебиторской задолженности, который на протяжении анализируемого периода то растет, то падает. По данным на 2021

год период оборота сформировался на уровне 92,87дня, это на 4,92 дня больше, чем годом ранее, но на 2,18 дня меньше по сравнению с показателем 2019 года. Снижение длительности оборота дебиторской задолженности свидетельствует о снижении срока погашения дебиторской задолженности и является положительным фактором, поскольку ведет к высвобождению денежных средств из оборота.

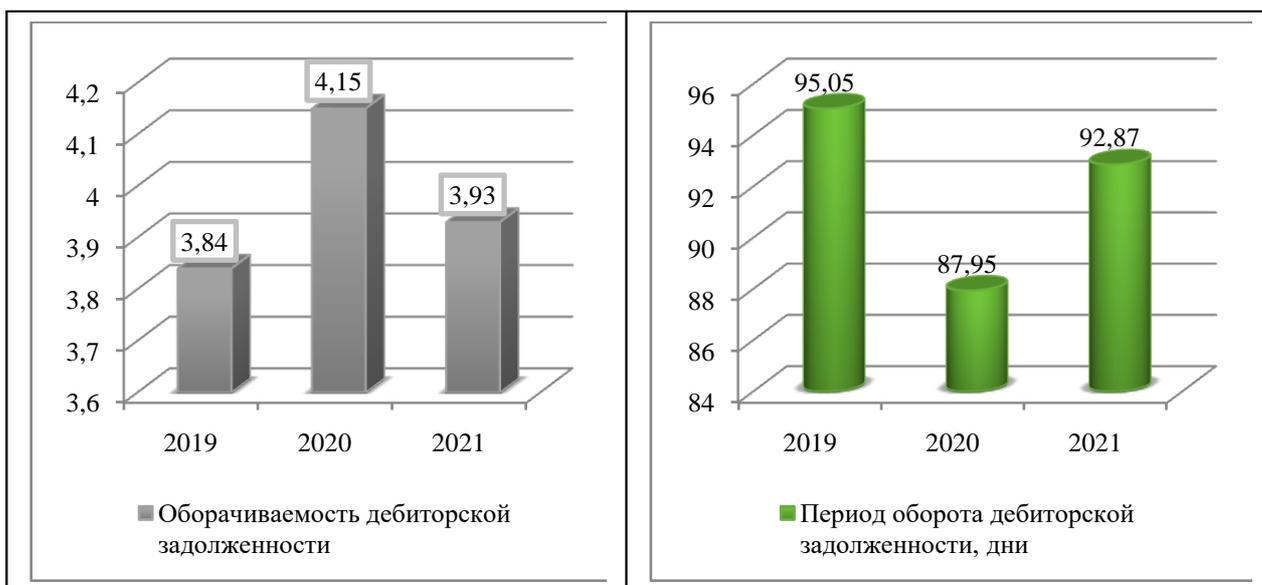


Рис.40. Динамика оборачиваемости и продолжительности оборота дебиторской задолженности компании ПАО «Крок Инкорпорейтед» с 2019-2021гг.

По данным на 2021 год длительность оборота составила 92,87 дня, задолженность погашалась в среднем 3,93 раза; тогда как в 2019 году длительность оборота составила 95,05 дня, задолженность погашалась в среднем 3,84 раза. Однако, лучшим годом по оборачиваемости дебиторской задолженности является 2020 год, рис.40.

Не менее важными в анализе дебиторской задолженности являются данные об удельном весе дебиторской задолженности в общей сумме актива, рис.41. В динамике видно, что доля дебиторской задолженности в структуре активов составляет более 50%, на начало периода показатель сформировался на уровне 59,28%, далее в последующие годы замечена динамика снижения и к 2021 году показатель составил 52,68%. У данного показателя норматива нет, однако, когда существенная часть актива складывается из долгов дебиторов, то

велик риск не получить имущество вовремя (деньги от покупателя по отсроченным долгам или ресурсы от поставщика по выданным авансам). В данном случае, сумма активов более, чем на 50% состоит из долгов дебиторов, что нельзя оценить положительно, хотя к 2021 году показатель улучшил свои позиции, рис.41.

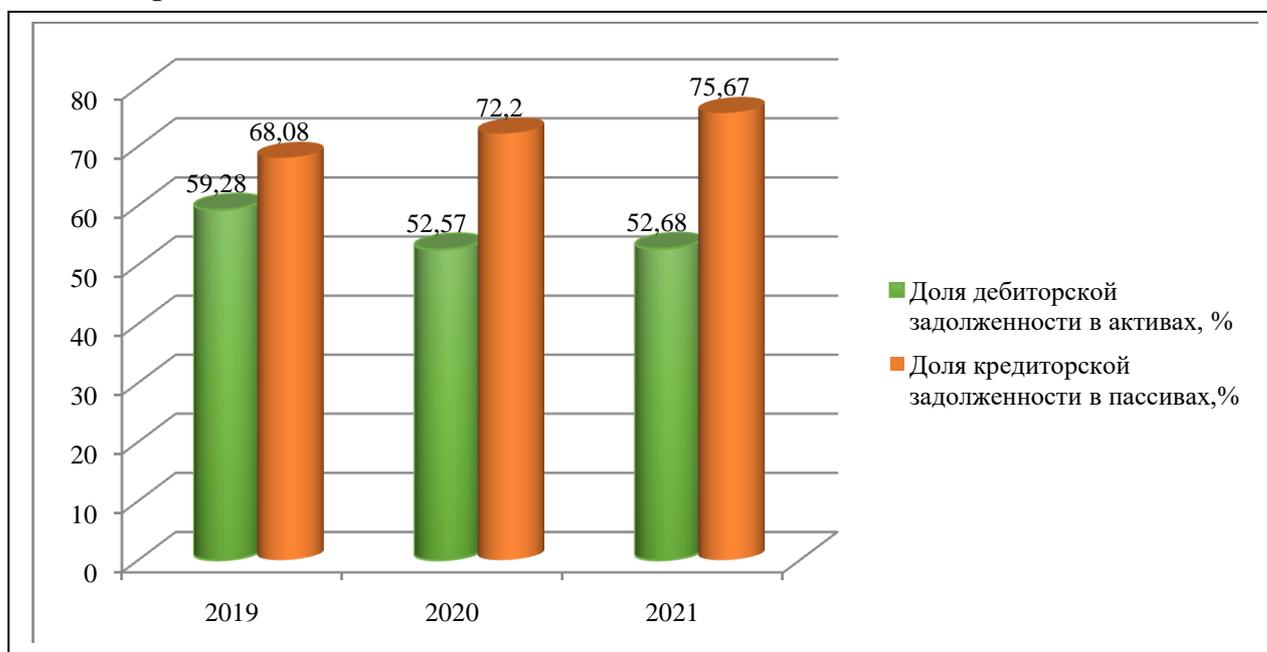


Рис.41.Динамика доли дебиторской и кредиторской задолженности в структуре активов и пассивов компании ПАО «Крок Инкорпорейтед» с 2019-2021гг.

Еще хуже обстоит ситуация с долей кредиторской задолженности в структуре пассивов, доля кредитов занимает более 70,0% от общей суммы капитала, то есть, в связи с тем, что наблюдается большая доля кредиторской задолженности в пассиве, то повышается вероятность попасть в долговую зависимость, это может привести к банкротству.

Проведем сравнение темпов роста выручки с темпами роста дебиторской задолженности. Рост дебиторской задолженности оправдан, если сопровождается ростом выручки. Однако, по данным предприятия видно, что темпы роста дебиторской задолженности опережают темпы роста выручки, в 2019 году и вовсе выручка снизилась относительно прошлого года, однако темпы роста дебиторской задолженности составили 118,11%, рис.42. На конец анализируемого периода темпы роста дебиторской задолженности превысили

темпы роста выручки, показатель составил 111,54%. Лучшим годом по данному соотношению следует считать 2020 год, объемы роста выручки опередили рост дебиторской задолженности, рис.42.

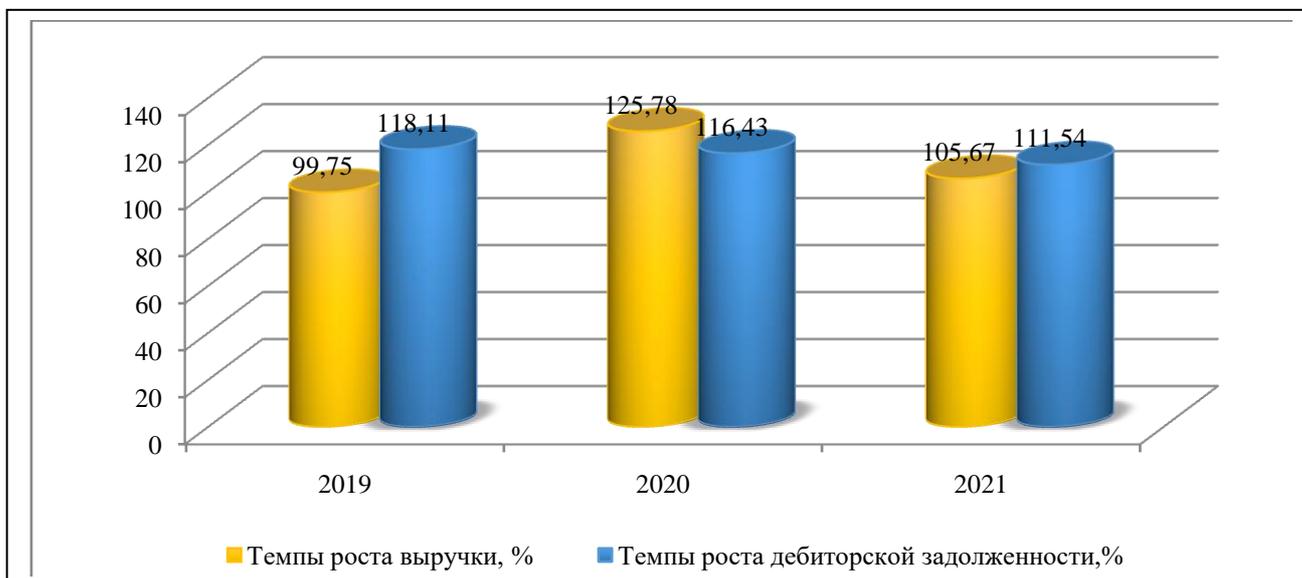


Рис.42. Темпы роста выручки и дебиторской задолженности компании ПАО «Крок Инкорпорейтед» с 2019-2021гг.

Относительная экономия денежных средств за счет оборачиваемости дебиторской задолженности составила:

В 2020 году: $90272,39 \times (-7,1) = -640933,97$ тыс. руб.

В 2021 году: $95399,43 \times (-4,92) = -469365,19$ тыс. руб., таблица 8.

Таким образом, за счет ускорения оборачиваемости дебиторской задолженности в 2021 году было высвобождено средств на сумму 469365,19 тыс. руб., годом ранее высвобождение составило 640933,97 тыс.руб.

Еще один важный показатель оценки – это коэффициент соотношения дебиторской и кредиторской задолженности, который в динамике имеет тенденцию к снижению и в 2021 году составил 0,69, рис. 43.

Динамика, представленная на рис.43 показывает, что коэффициент соотношения дебиторской и кредиторской задолженности в организации не превышает 1, то есть дебиторская задолженность не может полностью покрыть кредиторскую. Это отрицательный фактор, так как организация не имеет возможности расплатиться по своим обязательствам с кредиторами без привлечения дополнительных источников финансирования.

Таблица 8

Расчет показателей высвобождения средств за счет ускорения оборачиваемости дебиторской задолженности компании ПАО «Крок Инкорпорейтед» с 2019-2021гг.

Показатели	2019г.	2020г.	2021г.	2020г./2019г.	2021г./2020г.
Сумма дебиторской задолженности, тыс. руб.	6817668	7937565	8853834	+1119897	+916269
Коэффициент оборачиваемости ДЗ	3,84	4,15	3,93	+0,31	-0,22
Выручка за период, тыс. руб.	26194587	32949411	34820794	+6754824	+1871383
Количество дней в периоде, дн	365	365	365	-	-
Длительность оборота ДЗ в днях	95,05	87,95	92,87	-7,1	-4,92
Средняя однодневная выручка, тыс. руб.	71765,99	90272,39	95399,43	+18506,4	+5127,04
Высвобождение (привлечение) средств, тыс. руб.	-	-	-	-640933,97	-469365,19

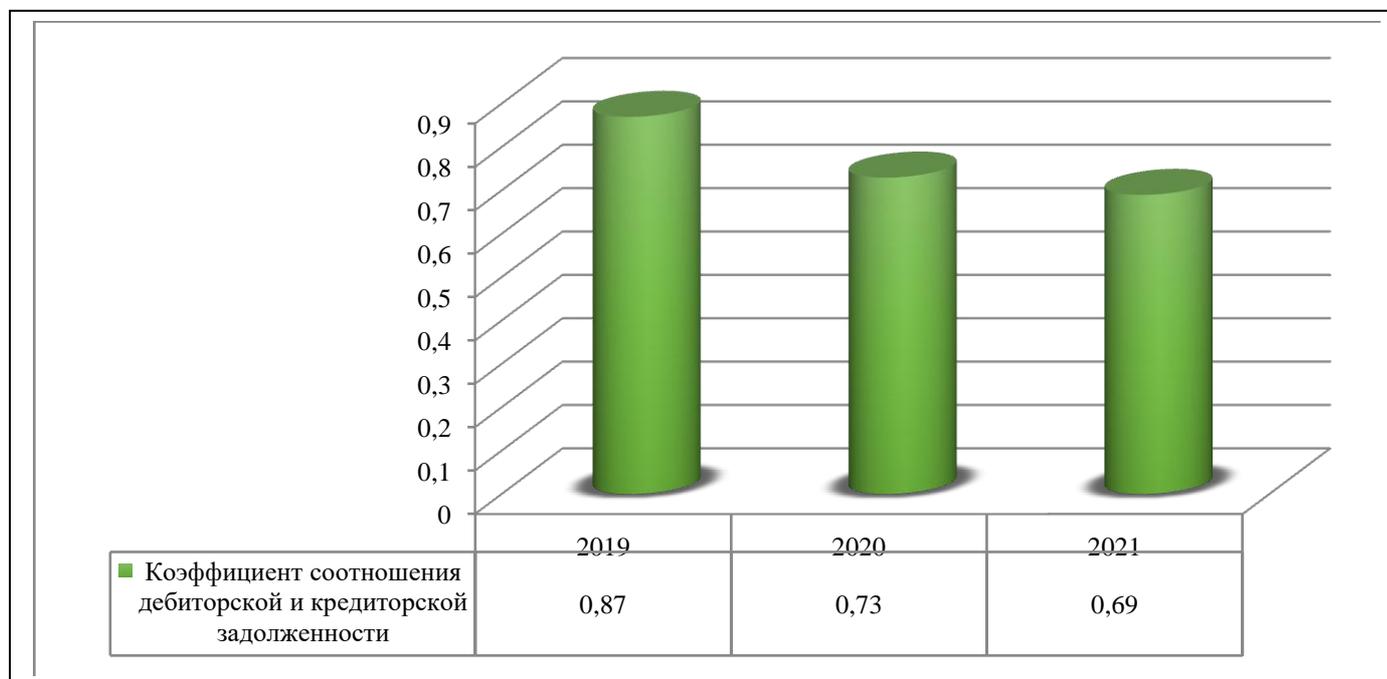


Рис.43. Динамика коэффициента соотношения дебиторской и кредиторской задолженности компании ПАО «Крок Инкорпорейтед» с 2019-2021гг.

Итак, анализ динамики и оборачиваемости дебиторской задолженности предприятия ПАО «Крок Инкорпорейтед» с 2019-2021гг. позволяет сделать следующие выводы, что на протяжении анализируемого периода сумма дебиторской задолженности ежегодно увеличивается, при этом темпы роста дебиторской задолженности выше, чем темпы роста выручки, что нельзя оценить положительно. Более 50,0% дебиторской задолженности находится в сумме активов, коэффициент соотношения дебиторской и кредиторской задолженности меньше 1, при этом замечено, что данный показатель в динамике направился в сторону снижения и составил 0,69, это свидетельствует о не лучшей динамике развития в системе управления дебиторской задолженности.

Несмотря на то, что некоторая часть денежных средств высвободилась, за счет ускорения продолжительности оборачиваемости дебиторской задолженности, общая картина анализа дебиторской задолженности все же имеет негативный вид. Большой объем дебиторской задолженности в оборотном капитале предприятия вызывает рост потребности в финансовых ресурсах для пополнения оборотных средств, в результате чего увеличиваются затраты на содержание дополнительно привлеченных финансовых средств, снижается капитализация как собственного, так и заемного капитала, падает доходность функционирования предприятия, увеличивается кредиторская задолженность и возникают дополнительные финансовые риски.

О том, что компания является финансово-зависимой показал выше представленный анализ, согласно которому очевидно, что большая доля капитала сформирована за счет заемных средств. Еще большее опасение вызывает показатель соотношения дебиторской и кредиторской задолженности. Не лучшая динамика развития показателей, свидетельствует о не эффективности в управлении финансами организации. В связи с этим, важно рассмотреть существующую систему управления дебиторской задолженностью предприятия ПАО «Крок Инкорпорейтед» и наметить пути ее совершенствования. Для рассмотрения этой части вопроса, перейдем к следующему параграфу исследования.

2.3. Особенности управления дебиторской задолженностью ПАО «Крок Инкорпорейтед»

Возникновение дебиторской задолженности в бизнесе, в том числе и в компании ПАО «Крок Инкорпорейтед»- это не отклонение, а скорее норма. Однако, важно держать ее объем на приемлемом уровне. Задача руководства компании ПАО «Крок Инкорпорейтед»-разобраться в причинах возникновения, разработать мероприятия по борьбе с дебиторской задолженностью и обеспечить контроль их выполнения.

Среди основных причин возникновения дебиторской задолженности в анализируемой организации, являются следующие: контрагент сознательно не оплачивает долг, направляя средства на другие, более приоритетные цели; у покупателя нет денег, чтобы рассчитаться с компанией; недобросовестный партнер; работники компании не предприняли соответствующие меры для своевременного возврата долга; контрагент сознательно уклоняется от расчетов, кредитуя свой бизнес. Многие компании провоцируют долги сознательно, особенно в условиях финансового кризиса. Ограниченность в финансовых ресурсах заставляет их затягивать с платежами.

Управлением дебиторской задолженностью в компании ПАО «Крок Инкорпорейтед» занимается отдел финансов и бухгалтерия. Основной задачей финансового менеджмента является минимизация разрыва между текущими средствами компании, и задолженностью в ее пользу. Ведь дебиторская задолженность – это, по сути, как раз долг, которым облагаются клиенты и контрагенты проекта. Основными направлениями в управлении ДЗ являются: планирование, организация, анализ, контроль, рис.44. На этапе планирования осуществляется назначение лиц, ответственных за управление дебиторской задолженностью, предусматривается мотивация трудовой деятельности ответственных лиц, определяются методы в работе с дебиторами. Функция организации включает все основные этапы системы управления дебиторской задолженностью, рис. 44.



Рис.44. Система управления дебиторской задолженностью в компании ПАО «Крок Инкорпорейтед»

Рассмотрим подробнее основные направления системы управления дебиторской задолженностью.

К ответственным за управлением дебиторской задолженности компании ПАО «Крок Инкорпорейтед» привлекается не только отдел финансов и бухгалтерия, но и рядовые сотрудники. Как правило, это работники отделов продаж, которые непосредственно контактируют с покупателями. Здесь также предусмотрена–разработка системы мотивации, которая учитывает взаимосвязь между объемом, качеством задолженности и вознаграждением персонала. Предусмотрена и система наказания, но наказание применяется исключительно к сотрудникам, которые показывают низкую эффективность.

Заинтересованность персонала в оперативном получении платежей позволяет существенно сократить объемы дебиторской задолженности. Таким образом, функция планирования в управлении ДЗ на предприятии ПАО «Крок Инкорпорейтед» подразумевает: определение ответственных за проведение контроля дебиторской задолженности; разработка должностных инструкций для персонала; разработка показателей оценки для определения эффективности работы с дебиторской задолженностью; разработку и внедрение системы мотивации; разработку механизма предотвращения ошибок и мошенничества со стороны ответственных лиц. Также сюда включается автоматизация системы управления дебиторской задолженностью. В настоящее время для этих целей предусмотрен программный продукт 1С:CRM (Приложение 8).

Дебиторская задолженность в организации ПАО «Крок Инкорпорейтед» классифицируется следующим образом:

1)Текущая или краткосрочная дебиторская задолженность – в рамках договорных условий или обычных условий хозяйствования.

2)Просроченная – допустимый долг.

3)Проблемная – долг, который не погашен в срок, который вы для своего бизнеса определяете как предельный.

4)Судебная – дело передано в суд.

5)Сомнительная – вероятность возврата составляет менее 50 %, например, если контрагент – банкрот.

В зависимости от того, какая именно образовалась дебиторская задолженность, применяются различные методы работы с ней. При этом, предусмотрены агрессивные методы и неагрессивные методы. Регламент работы с дебиторской задолженностью в организации ПАО «Крок Инкорпорейтед» представлен в таблице 9.

Таблица 9

Регламент работы с дебиторской задолженностью в организации ПАО
«Крок Инкорпорейтед»

№ п/п	Виды ДЗ	Регламент работы с ДЗ	Методы работы
1	Текущая	Назначается ответственный менеджер. Процедура инкассации – звонок или письмо с напоминанием об оплате.	Напоминания, пути для реструктуризации (неагрессивные методы)
2	Просроченная	К ответственному менеджеру присоединяется юрист. Процедура – ежедневные звонки и предарбитражное предупреждение	Напоминания, пути для реструктуризации (неагрессивные методы)
3	Проблемная	ответственным назначается руководитель отдела продаж (РОП). В деле участвуют РОП, менеджер и юрист. Процедура истребования – ежедневные звонки менеджера, официальная претензия юриста.	Поиск путей для рефинансирования, блокировка оплат (агрессивные методы)
4	Судебная	в процесс включается коммерческий директор как ответственное лицо за эту ДЗ. Участники процесса – РОП и юрист. РОП проводит переговоры, юрист направляет исковое заявление в суд.	Судебный иск (агрессивные методы)
5	Сомнительная	ответственным лицом является генеральный директор. Участниками процесса являются РОП, юрист и коллекторы. РОП всё еще проводит переговоры, а юрист и коллекторы осуществляют действия по взысканию долгов. Деятельность специалистов направлена на то, чтобы ликвидировать дебиторскую задолженность.	агрессивные и неагрессивные методы

Чем больше срок по дебиторской задолженности, тем более высокого ранга руководитель включается в работу с этим долгом, поскольку растет риск списания задолженности без взыскания с должника. Чем менее добросовестным является контрагент, тем менее результативными являются мягкие методы влияния, в связи с этим применяются агрессивные методы. Рассмотрим подробнее методы борьбы с дебиторской задолженностью. Работа с дебиторами в компании ПАО «Крок Инкорпорейтед» проводится на постоянной основе, при этом, применяются методы: телефонные звонки, отправка писем; переговоры; обращение в суд.

1) Телефонные звонки, отправка писем. Звонки контрагенту осуществляются тогда, когда он просрочил платеж. Хороший результат дает профилактика. Партнеру напоминает, что через несколько дней наступает дата, когда нужно рассчитаться за товары или услуги. Во многих случаях напоминание о близком сроке платежа работает. Для того, чтобы процесс звонка был эффективным, персонал обучают методам работы с должниками по телефону; организовывается автоматический обзвон (СМС-рассылка); обеспечивается контроль эффективности звонков. В случае необходимости, компания может привлекать к обзвону сотрудников колл-центров сторонних компаний в формате аутсорсинга.

Если должник не идет на контакт или уклоняется от расчетов, компания переходит к более действенным методам. Первый шаг – это рассылка писем, налажена автоматическая рассылка писем параллельно с телефонными звонками. Вначале рассылаются письма с напоминанием о сроках платежа, в случае просрочки – с требованием оплатить долг. Для работы с должниками должен разработан шаблон письма-напоминания и письма-требования.

Письма с напоминанием о сроках платежа высылаются на электронную почту. Строгие письма-требования отправляются с уведомлением о получении. Если дело доходит до судебного разбирательства, эти письма свидетельствуют о том, что компания пыталась выйти на контакт с клиентом и разрешить вопрос.

2) Переговоры. Переговоры – это один из этапов работы с дебиторской задолженностью. Часто их проведение является крайней мерой, когда сроки стали критичными и превысили 90 дней. Если речь идет о крупной сумме, к ведению переговоров привлекаются руководители высшего звена, которые не только владеют техниками переговоров, но и уполномочены принимать соответствующие решения. Если в ходе переговоров достигнуты какие-либо договоренности, это обязательно фиксируется и отражается в документах.

3) Обращение в суд. Взыскание долга через суд – крайняя мера. Это касается долгов, просрочка по которым превысила 90 дней. Предварительно компания высылает письмо-претензию, в котором требует выполнять обязательства до указанного срока. В нем указываются требования к должнику, сумма претензии, доказательства, подтверждающие обстоятельства, реквизиты для уплаты долга. Направление такой претензии является формой досудебного урегулирования спора. Подготовка искового заявления выполняется профессиональным юристом.

Итак, выше были рассмотрены основные методы по работе с ДЗ. Действия клиентов-дебиторов в случае разных методов воздействия бывают различными, таблица 10.

Как видно, мягкие методы с минимальной вероятностью вызывают у недобросовестных контрагентов желание уложиться в период погашения дебиторской задолженности. Лучше всего на них действует залог, затем судебное решение и штрафы. В этой части менеджмента идентифицируются недобросовестные клиенты и им не отгружается товар (продукция, услуги).

Что касается сомнительных долгов, для них формируются резервы. Чем больше срок с момента возникновения или просрочки ДЗ, тем хуже качество этой задолженности, и компания под ухудшающуюся ДЗ начинает формировать резерв. Он создается по правилам управленческого учета. Резервы создаются, чтобы сохранить прибыль с учетом возможных потерь в виде неуплат.

Таблица 10

Эффективность различных методов воздействия при работе с проблемными дебиторами в организации ПАО «Крок Инкорпорейтед»

№ п/п	методы	эффективность
1	Устные напоминания	Для добросовестного клиента эффективность составляет 10–20 %, для недобросовестного – 0,1–2 %.
2	Письменные напоминания	Эффективность для добросовестного клиента – 15–30 %, для недобросовестного – 0,1–2 %.
3	Подача иска	Эффективность для добросовестного покупателя – 20–40%, для недобросовестного – 5–15 %.
4	Исполнение решения суда	Эффективность для добросовестного покупателя – 30–50 %, недобросовестный реагирует с вероятностью 10–20 %.
5	Штраф, пеня, неустойка (зависит от размера).	Для добросовестного эффективность составляет 40–60 %, для недобросовестного – 2–10%.
6	Залог (зависит от ликвидности)	Добросовестный реагирует с вероятностью 80–90 %, недобросовестный – 70–80 %.
7	Вероятность имиджевых потерь	Эффективность для добросовестного покупателя – 30–40 %, для недобросовестного – 0,1–5 %.
8	Приостановка поставок	Эффективность для добросовестного покупателя – 10–30 % , для недобросовестного 5–20 % соответственно.

Для этого ведется отчет по сомнительным задолженностям, где указывается срок ДЗ – 100–150 дней, 150–200 дней, 200–250 дней, 250–360 дней, более года, сумму ДЗ и расчетный процент резерва (по факту неуплат). Таким образом, управление текущей дебиторской задолженностью в компании ПАО «Крок Инкорпорейтед» включает: еженедельный отчет; регламент действий; включение в мотивацию сотрудников работу по регламенту; регулярный контроль руководителя; создание резервов.

Еже одним направлением в системе управления дебиторской задолженностью является- анализ. Для влияния дебиторской задолженности анализируются показатели оборачиваемости ДЗ, соотношение кредиторской задолженности над дебиторской, проводят анализ показателей финансовой устойчивости, выявляются проблемная задолженность, работа с проблемными долгами, ведется учет дебиторской задолженности.

Важными характеристиками управленческого учета являются: понятность, регулярность, достоверность, сопоставимость, своевременность.

Управленческий учет занимает важнейшее место в управлении бизнесом и ДЗ в частности, поскольку управлять процессом без изучения информации о нём практически невозможно. В организации ПАО «Крок Инкорпорейтед» составляются еженедельные отчеты по дебиторской задолженности, в него включаются следующие параметры:

- 1) Сумму ДЗ на начало недели и конец недели.
- 2) Увеличение ДЗ – в твердом и процентном выражении.
- 3) Основные дебиторы (с наибольшими суммами к уплате).
- 4) Оборачиваемость ДЗ за периоды (например, за 2 последние недели).
- 5) Изменение оборачиваемости за период.
- 6) Период оборота за прошлый год.
- 7) Период оборота за текущий год.
- 8) Изменение периода за год.

Качественными параметрами отчета дебиторской задолженности являются:

- 1) Доля просроченной ДЗ в общей ДЗ.
- 2) Сумма просроченной ДЗ и ее изменения в стоимостном выражении и в процентах за период.
- 3) Доля сомнительной ДЗ в общей ДЗ.
- 4) Сумма сомнительной ДЗ и ее изменения в стоимостном выражении и в процентах за период.

Просроченная ДЗ считается качественной, если она составляет не более 5 % от общей имеющейся ДЗ. Но, кроме просроченной, есть и сомнительные долги, которые являются такими из-за слишком длительного периода неуплат либо характеристик у контрагента, по которым понятно, что высока вероятность невозврата средств (они не реагируют на письма, не отвечают либо дают обещания и не выполняют их).

Третья часть отчета по дебиторской задолженности включает перечень действий:

1) Работа по истребованию ДЗ. Список дебиторов, в отношении которых ведется процедура судебного урегулирования спора.

2) Доля безнадежной ДЗ. Считается путем деления безнадежной ДЗ на общую ДЗ.

3) Сумма безнадежной ДЗ и ее изменения в стоимостном выражении и в процентах за период;

4) Приложение – полный реестр старения ДЗ.

Эти отчеты формирует финансовый отдел и предоставляет гендиректору для постоянного анализа и управления задолженностью.

И так выше был рассмотрен анализ и учет дебиторской задолженности в компании ПАО «Крок Инкорпорейтед». Лучший метод борьбы с долгами – профилактика их возникновения. Профилактические мероприятия в компании проводятся непрерывно. Их цель - предотвращение финансовых рисков. Для поддержания уровня дебиторской задолженности на приемлемом уровне в организации осуществляются следующие меры: проверяется репутация партнеров; внедряется кредитный рейтинг контрагентов; документально оформляются договоренности; собираются контактные данные клиентов для эффективной коммуникации; регулярно проводится мониторинг платежей и контроль исполнения обязательств; заранее напоминает контрагентам о сроке оплаты.

Для эффективного управления будущей ДЗ, специалисты компании ПАО «Крок Инкорпорейтед» по управлению задолженностью отвечают на 3 вопроса:

1) Сколько. Определяется размер будущей дебиторской задолженности исходя из того, какими пассивами располагает компания.

2) На сколько. Используются плановые значения коэффициента оборачиваемости

3) Кому. Определяются критерии контрагентов, которым компания может предоставить отсрочку.

Чтобы определить, какую дебиторскую задолженность компания может себе позволить, составляется прогнозный баланс. Для этого учитываются

источники, которые есть у компании – склад, деньги на расчетном счете, материалы и т. д. Затем, сопоставляется какой долг по кредитам, какую отсрочку предоставляют компании поставщики, и определяется плановый размер ДЗ.

Последний вопрос «Кому» решается с помощью составления рейтинга дебиторов, наподобие того, как создают базы кредиторов банки. В данном случае, ранжируются клиенты по объему отгрузки в год – от крупнейших к очень мелким. Затем присваиваются баллы в зависимости от того, как давно компания сотрудничает с клиентом, как он платит – в рамках договора или с просрочками, а также по финансовому состоянию контрагента.

Далее в зависимости от выставленного рейтинга, добавляется к покупателям обязательность залога, личные поручительства, размер предоплаты, количество дней отсрочки. Так, для компаний с высоким рейтингом дебитора будут наиболее легкие и лояльные условия продажи услуг, товаров. А для фирм с самым низким рейтингом, наоборот, устанавливается обязательность 100-процентной предоплаты.

Таким образом, выше была рассмотрена система управления дебиторской задолженностью компании ПАО «Крок Инкорпорейтед», которая показала, что основными направлениями является: планирование, организация, анализ и контроль. При этом, применяются как агрессивные, так и неагрессивные методы работы с дебиторами, система автоматизирована программой 1С:CRM. Имеются ответственные исполнители, разработана система мотивации и демотивации сотрудников. Однако, несмотря на принимаемые меры в компании наблюдается рост дебиторской задолженности, не лучшими являются коэффициенты оборачиваемости и соотношения дебиторской и кредиторской задолженности. Темпы роста ДЗ опережают темпы роста выручки, что также является не лучшей динамикой в развитии компании. Рост долгов дебиторов рано или поздно скажется на эффективности бизнеса, так как дефицит оборотных средств влечет за собой увеличение кредиторской задолженности,

как следствие – снижение рентабельности, иногда ведет к сокращению объемов производства и даже банкротству.

Эффективная работа, направленная на уменьшение задолженности должна проводиться постоянно, включать в себя не только работу с должниками и профилактические мероприятия, но и поиск новых форм работы с дебиторами. Одной из них является факторинг, для того, чтобы рассмотреть пути его внедрения, перейдем к следующей главе исследования.

ГЛАВА 3. Совершенствование системы факторинговых операций и управления дебиторской задолженностью компании ПАО «Крок Инкорпорейтед»

3.1. Поиск путей улучшения факторинга в системе управления дебиторской задолженностью компании ПАО «Крок Инкорпорейтед»

Проведенный анализ в системе управления дебиторской задолженностью и применения факторинга в компании ПАО «Крок Инкорпорейтед» позволил выявить следующие недостатки: отсутствует система применения факторинга; наблюдается рост дебиторской задолженности; для управления дебиторской задолженностью применяется программный продукт 1С:CRM, который имеет не большой функционал.

В связи с этим, следует выделить следующие рекомендации применения факторинга в системе управления дебиторской задолженностью: применение факторинга в организации; цифровизация факторинговых сделок; внедрение более улучшенного программного продукта в управлении дебиторской задолженностью, таблица 11.

Таблица 11

Мероприятия по совершенствованию факторинговых операций и управлении дебиторской задолженностью

№ п/п	Мероприятия	Характеристика
1	Применение факторинга в организации	Выбрать наилучшую факторинговую компанию и начать сотрудничество
2	Цифровизация факторинговых сделок	Осуществление сделок по факторингу в системе онлайн платформ
3	Внедрение программного продукта в управлении дебиторской задолженностью	Выбор наиболее популярной программы и ее внедрение в компании, с целью улучшения управления дебиторской задолженностью

Для того, чтобы определиться с наилучшими факторинговыми компаниями, рассмотрим анализ развития лидирующих факторинговых организаций по имеющимся данным Ассоциации факторинговых компаний. По состоянию на январь 2023 года лидерами по объему факторингового портфеля

являются: СберФакторинг, Альфа-Банк, Группа ВТБ, ГПБ-факторинг, Группа ПСБ, РСХБ Факторинг, Совкомбанк Факторинг, МКБ, Райффайзенбанк, Группа Росбанк и другие, рис. 45.

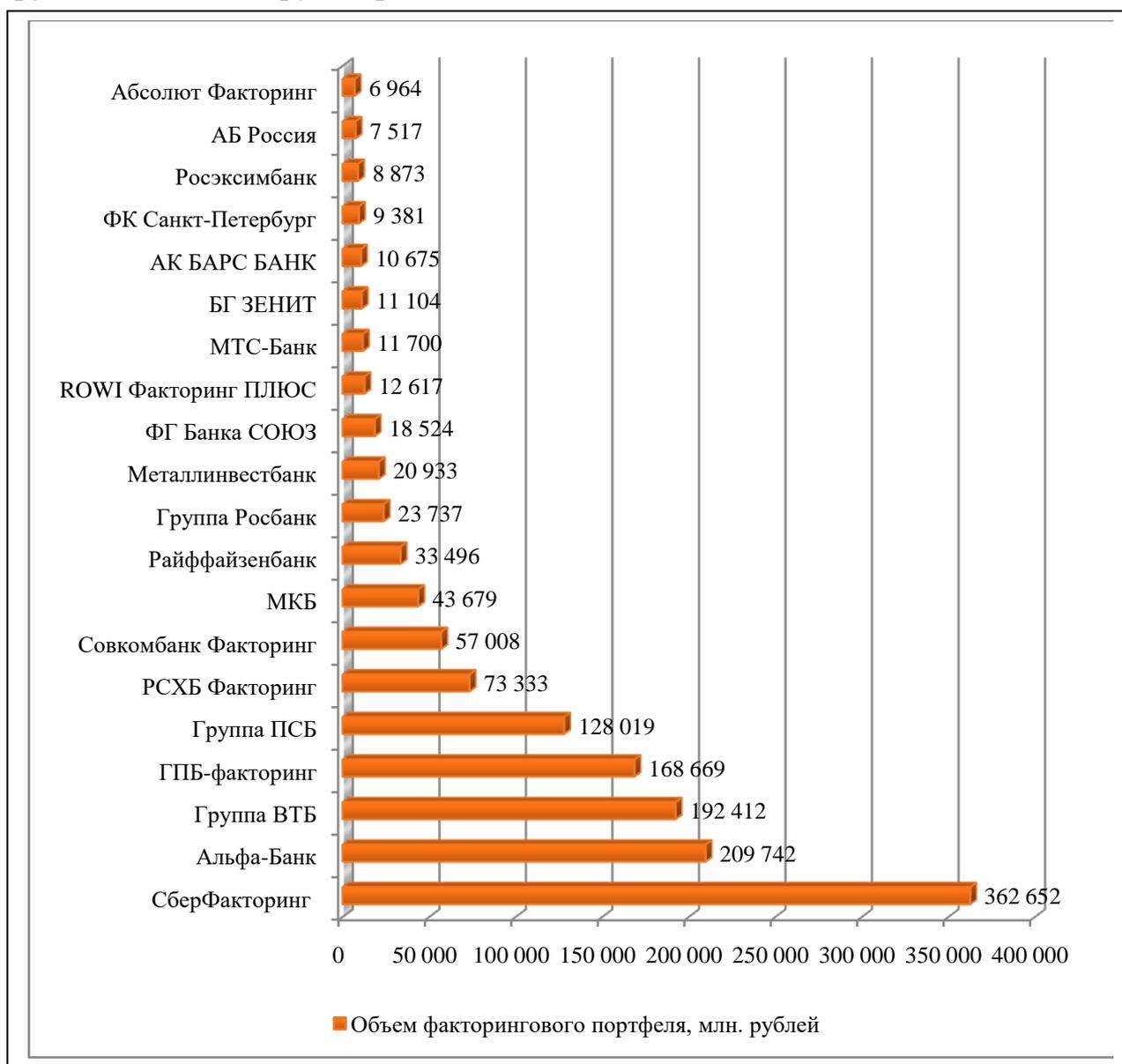


Рис.45.Объем факторингового портфеля на 01.01.2023г.²⁵

Лидером рейтинга является Сберфакторинг, объем факторингового портфеля за 2022 год составил 362652,0 млн. руб. При этом, наибольшие объемы факторинга приходятся на факторинг по сделкам без регресса, в 2022году они составили 316116,0 млн. руб., по сделкам с регрессом 43 151,0

²⁵ Информационный обзор рынка факторинга по итогам 2022 года. Ассоциация факторинговых компаний -<https://asfact.ru/>

млн. руб., меньший объем по международным сделкам - 3 385,0 млн. руб. Аналогичная ситуация наблюдается и по другим факторинговым компаниям, таблица 12.

Таблица 12

Объем факторингового портфеля по видам факторинга на 01.01.2023г.²⁶

№ п/п	Компании	По сделкам с регрессом, млн. руб.	По сделкам без регресса, млн. руб.	По международным сделкам, млн. руб.	По сделкам с субъектами МСП, млн. руб.
1	СберФакторинг	43 151	316 116	3 385	23 073
2	Альфа-Банк	22 037	181 131	6 575	11 426
3	Группа ВТБ	27 641	164 693	78	15 141
4	ГПБ-факторинг	2 874	165 794	н/д	2 774
5	Группа ПСБ	49 177	78 831	11	20 439
6	РСХБ Факторинг	н/д	73 333	н/д	н/д
7	Совкомбанк Факторинг	19 528	37 445	35	14 993
8	МКБ	10 918	27 487	5 273	10 607
9	Райффайзенбанк	721	32 208	567	н/д
10	Группа Росбанк	7 119	16 605	13	н/д
11	Металлинвестбанк	18 789	2 068	76	14 337
12	ФГ Банка СОЮЗ	3 305	14 946	273	н/д
13	ROWI Факторинг ПЛЮС	10 001	2 616	н/д	8 332
14	МТС-Банк	800	10 500	400	н/д
15	БГ ЗЕНИТ	947	10 157	н/д	3 561
16	АК БАРС БАНК	2 196	8 479	н/д	н/д
17	ФК Санкт-Петербург	994	8 387	н/д	984
18	Росэксимбанк	н/д	н/д	8 873	н/д
19	АБ Россия	1 865	5 652	н/д	н/д
20	Абсолют Факторинг	1 672	5 291	н/д	н/д

В целом, доля факторинга без регресса составляет 81,7%, 16,5% приходится на факторинг с регрессом и небольшая доля- 1,8% -это международный факторинг, рис. 46.

Самая быстрая оборачиваемость по портфелю в 2022 году составила 23 дня в Банке УралСиб, большой срок оборачиваемости наблюдается в

²⁶ Информационный обзор рынка факторинга по итогам 2022 года. Ассоциация факторинговых компаний -<https://asfact.ru/>

Райффайзенбанке, ФГ ПРАЙМ, Датабанк, КСК-Фактор, Кубань Кредит, в данных организациях срок оборачиваемости составляет 37-38 дней, таблица 13.



Рис. 46. Структура факторингового портфеля всех компаний по данным за 2022 год

Таблица 13

Оборачиваемость по факторинговому портфелю в 2022 г.²⁷

Название организации	дней	Название организации	дней
БАНК УРАЛСИБ	23	ROWI Факторинг ПЛЮС	62
Райффайзенбанк	37	Совкомбанк Факторинг	63
ФГ ПРАЙМ	37	Global Factoring Network	68
Датабанк	37	ПФК	68
КСК-Фактор	37	ФК Санкт-Петербург	71
Кубань Кредит	38	ПРОФИ-ФАКТОРИНГ	73
Роял Кредит Банк	39	Группа Росбанк	75
ФКРС	41	Альфа-Банк	77
СДМ-Банк	52	Группа ПСБ	80
ФГ Банка СОЮЗ	54	СберФакторинг	80
Металлинвестбанк	57	Группа ВТБ	81
МКБ	58	ГПБ-факторинг	84
МТС-Банк	58	АБ Россия	89
РФК	61	БГ ЗЕНИТ	95
ОТП Банк	61	ПР-Факторинг	108
Абсолют Факторинг	62	Среднее	62

²⁷ Информационный обзор рынка факторинга по итогам 2022 года. Ассоциация факторинговых компаний - <https://asfact.ru/>

В целом за 2017-2022гг. оборачиваемость по факторинговому портфелю колеблется в среднем от 61 до 63 дней, рисунок 47.

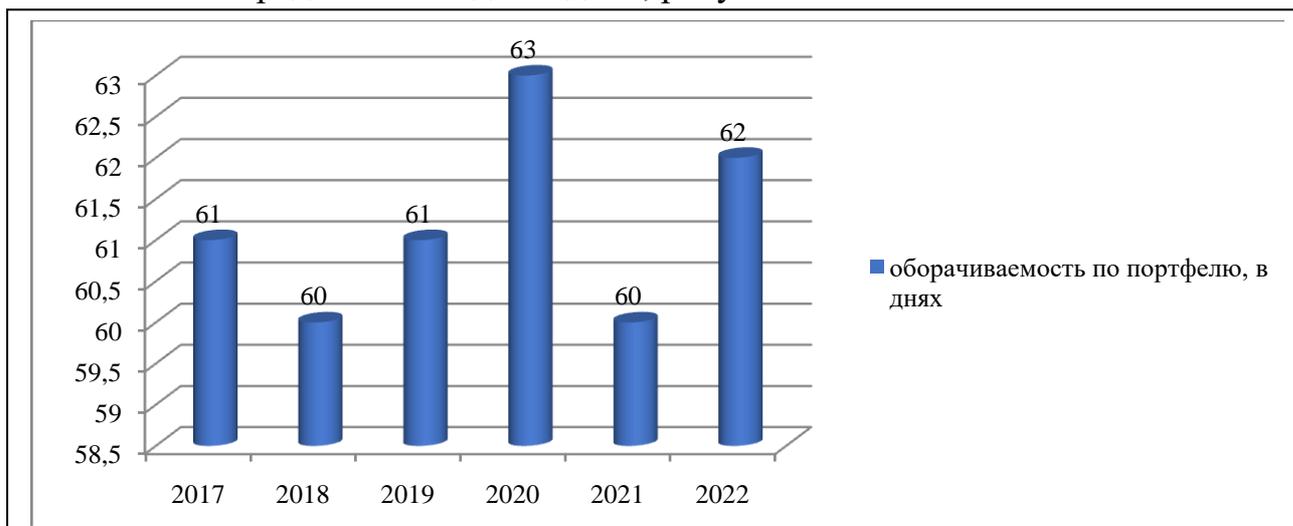


Рис. 47. Динамика оборачиваемости по факторинговому портфелю с 2017-2022гг.

По объемам выплаченного финансирования также лидирует СберФакторинг (1442025 млн. руб.), группа ВТБ (896217 млн. руб.) и Альфа-Банк (792208 млн. руб.), рисунок 48.

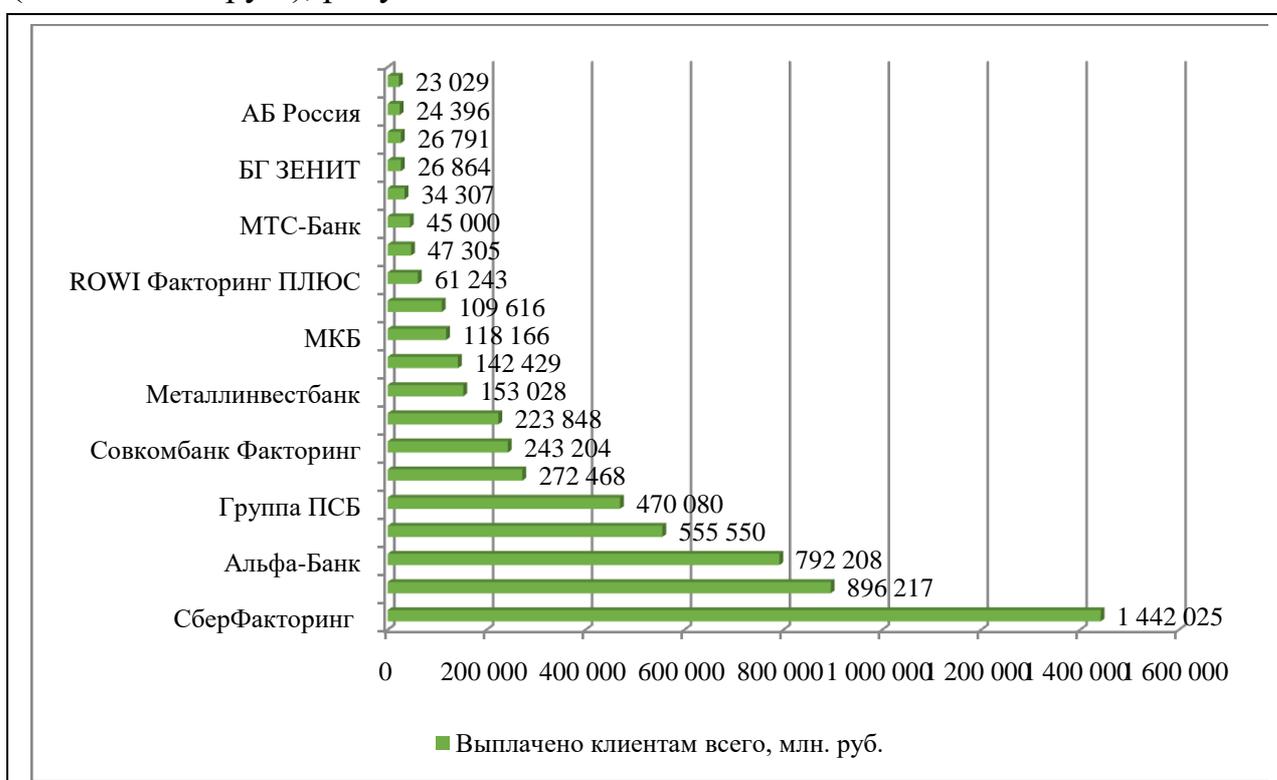


Рис. 48. Объемы выплаченного финансирования по факторингу в 2022 году²⁸

²⁸ Информационный обзор рынка факторинга по итогам 2022 года. Ассоциация факторинговых компаний -<https://asfact.ru/>

Таким образом, выше был представлен анализ крупных факторинговых компаний по результатам 2022 года. Отметим, что прогнозы рынка факторинга являются положительными, в 2023 году более 45,0% опрошенных считают, что спрос на факторинг вырастет на 25,0%, еще 20,0% считают, что спрос на факторинг увеличится на 10,0%, рисунок 49.

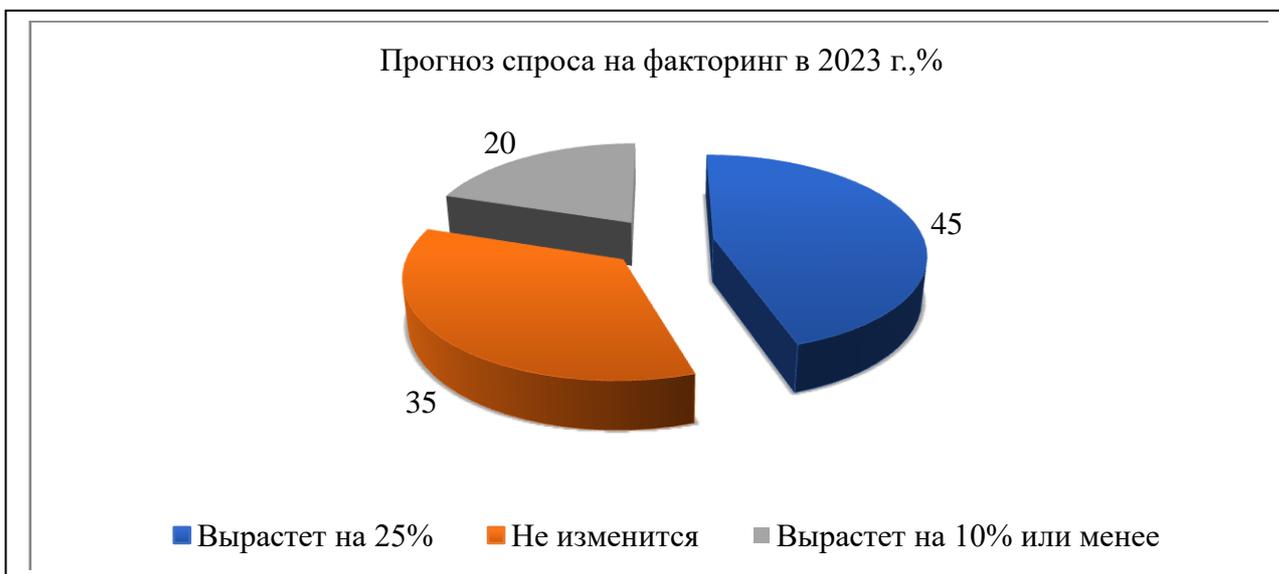


Рис.49.Прогноз спроса на факторинг в 2023 году²⁹

Однако, 65,0% опрошенных считают, что платежная дисциплина не изменится, 30,0% считают, что она снизится и лишь малая часть-5,0% прогнозируют улучшение платежной дисциплины, рисунок 50.



Рис. 50.Прогноз платежной дисциплины в 2023 году³⁰

²⁹ Информационный обзор рынка факторинга по итогам 2022 года. Ассоциация факторинговых компаний -<https://asfact.ru/>

³⁰ Там же

В связи с тем, что прогноз платежной дисциплины не утешителен, необходимо острое внимание заострять на совершенствовании системы факторинга в управлении дебиторской задолженностью. Итак, выше представленный анализ показал, что наиболее конкурентоспособной факторинговой компанией является «СберФакторинг». В настоящее время «СберФакторинг» предлагает четыре вида факторинга: с регрессом, без регресса, агентский факторинг, международный факторинг (экспортный и импортный). Целесообразно для развития факторинговых отношений, рекомендовать для компании ПАО «Крок Инкорпорейтед» заключение договоров на сотрудничество по части факторинговых операций именно с компанией «СберФакторинг».

Следует отметить, что подобрать факторинговую компанию для сотрудничества по части совершенствования факторинговых отношений, этого не достаточно, необходима цифровизация. По данным Ассоциации факторинговых компаний, опрос участников рынка об уровне доступности онлайн-факторинга для субъектов малого и среднего предпринимательства (МСП) в январе-сентябре 2022 года показал, что только 21,0% сделок требует использования документов на бумажном носителе, 79,0% - осуществляются полностью онлайн с применением юридически значимого документооборота. Среднерыночная доля использования мультифакторных платформ за 9 месяцев 2022 года составила 33,0% от объема сделок с субъектами МСП³¹.

В августе 2021 года АФК провела первое измерение влияния цифровизации на рынок факторинга в сегменте МСП, по итогам которого был сформирован актуальный перечень факторинговых платформ и рассчитаны объем и доля их вовлеченности в факторинговые сделки с клиентами - субъектами МСП.

В ходе второй волны измерений была расширена методология и уточнены критерии оценки. В период с 1 по 8 ноября 2022 года факторинговым компаниям и банкам было предложено на условиях анонимности и

³¹ В 2022 году 79,0% факторинговых сделок с субъектами МСП проходят онлайн- <https://asfact.ru/events/v-2022-godu-79-factoringovyih-sdelok-s-subektami-msp-prohodyat-onlayn/?ysclid=lg5ekxg0jm895368839>

конфиденциальности оценить долю сделок с субъектами МСП, проведенных онлайн и долю сделок с субъектами МСП, осуществленных при участии мультифакторных факторинговых платформ, а также указать актуальный перечень платформ, на которых данные сделки либо их часть непосредственно осуществлялись в период с 1 января по 1 октября 2022 года.

В опросе приняли участие 18 факторов (11 являются членами АФК, 7 – нет; 9 представляют факторинговые компании, 5 – кредитные организации, 4 – группы, объединяющие банк и факторинговую компанию), их доля в совокупном портфеле факторинга в сегменте МСП на 1 октября 2022 года составляет 86%, в выплаченном субъектам МСП за январь-сентябрь 2022 года факторинговом финансировании – 82,0%.

1) Онлайн факторинг. Согласно полученным ответам, доля сделок с субъектами МСП, проведенных онлайн в период с 1 января по 1 октября 2022 года, составила 79,0% (при минимуме 15,0% и 8 ответах равных 100%). В комментариях к ответам респонденты с низким уровнем оценок указали в качестве причин:

- наличие требований (регламентов) Банка России к хранению кредитными организациями информации о клиентах (досье) на бумажном носителе;

- отсутствие организационно-технической и финансовой возможности использования услуг операторов электронного документооборота;

- низкий уровень использования электронного документооборота в хозяйственных операциях между клиентом и дебитором.

2) Роль платформ. Доля сделок с субъектами МСП, осуществленных при участии мультифакторных факторинговых платформ в период с 1 января по 1 октября 2022 года, согласно полученным оценкам, составила 33,0% (при максимуме 95,0% и 5 ответах «не использовали платформы», 0%). В комментариях к ответам респонденты с низким или нулевым уровнем оценок указали в качестве причин:

- низкую функциональность платформенных решений (например, «только верификация» или «только сбор заявок на финансирование»);
- отсутствие диверсифицированной базы дебиторов на платформе и (или) аффилированность платформы с моно-дебитором;
- экономически неоправданные или завышенные тарифы, устанавливаемые платформами для пользователей.

3) Перечень платформ. По результатам опроса актуализирован перечень мультифакторных факторинговых платформ, использовавшихся в сделках с субъектами МСП в период с 1 января по 1 октября 2022 года, и упомянутых более чем двумя респондентами: FactorPlat, Factorin, Контур Факторинг, Light Version, GetFinance.

Также в качестве применимых респонденты указали multifunctional платформы дебиторов, снабженные специализированными модулями для подключения факторинговых компаний и банков, оказывающих факторинговые услуги поставщикам: Мегафон Факторинг, METRO Link plus, Ozon факторинг, iSource.

Некоторые респонденты также отмечали, что используют для операций онлайн-факторинга ресурсы операторов юридически значимого электронного документооборота (ЮЗЭДО), которые не реализовали функционал факторинга в виде отдельного модуля, но позволяют сторонам сделки обмениваться юридически значимыми документами, в том числе неформализованными, в режиме онлайн.

АФК планирует сделать проведение измерений доли онлайн-факторинга и доли платформ в сделках с субъектами МСП регулярным, с направлением результатов всем сторонам, заинтересованным в повышении уровня цифровизации факторинга и развитии электронного документооборота хозяйственных операций в сегменте b2b.

Несмотря на то, что существует не мало факторинговых платформ, тем не менее «СберФакторинг» в 2020 году объявил о запуске цифрового факторинга - полностью дистанционного сервиса для финансирования оборотных средств.

Предприниматели могут оставить свою заявку на сайте sberfactoring.ru, после загрузки документов на платформе «Сбербанк Факторинг Онлайн» заключить договор факторинга и начать операционное обслуживание. Подписание документов в сервисе происходит с помощью усиленной квалифицированной электронной подписи (УКЭП). Для работы на платформе также подходит любая УКЭП, которую предприниматели используют при сдаче бухгалтерских документов в налоговую инспекцию.

В СберФакторинг Онлайн поставщики могут в дистанционном режиме загружать документы и реестры поставок, подписывать договоры факторинга и трехсторонние уведомления, запрашивать финансирование, формировать для бухгалтерии отчеты по факторингу. Сервис цифрового факторинга в дальнейшем будет расширять функционал, полезный для всех участников сделки. Клиенты Сбербанка - пользователи приложения СББОЛ - могут оформить заявку на факторинг путем бесшовного перехода на платформу, а также работать с любыми продуктами банка в едином окне. Подключиться к цифровому факторингу просто - предприятию необходимо владеть любой УКЭП и зарегистрироваться на платформе».

Отметим, что СберФакторинг финансирует сделки крупного, среднего и малого бизнеса из различных отраслей экономики. Компания является 100% дочкой ПАО Сбербанк и работает на рынке факторинговых услуг с 2014 года. По итогам 2019 года портфель СберФакторинг увеличился на 68,3% и составил 155,6 млрд. руб. По динамике роста в абсолютных цифрах компания стала самым быстрорастущим фактором в 2019 году.³²

Простая схема факторинга в «СберФакторинг» представлена на рисунке 51. Преимуществами электронной платформы «СберФакторинг» являются: автоматическая загрузка в личный кабинет поставщика данных по поставкам (предварительно подтвержденных покупателем); сквозной процесс: от заявки на факторинг до финансирования и онлайн-мониторинга статусов документов;

³² «СберФакторинг» запускает сервис цифрового факторинга-<https://sberfactoring.ru/about/press-center/sberbank-factoring-zapuskaet-servis-tsifrovogo-factoringa/?ysclid=lg4x91g5sh931046145>

гибкое управление циклом финансирования поставок (возможность выбора любой поставки, даты, суммы, покупателя); интеграция с системами электронного документооборота, возможность использования любых УКЭП; готовые дашборды и настраиваемые отчеты.

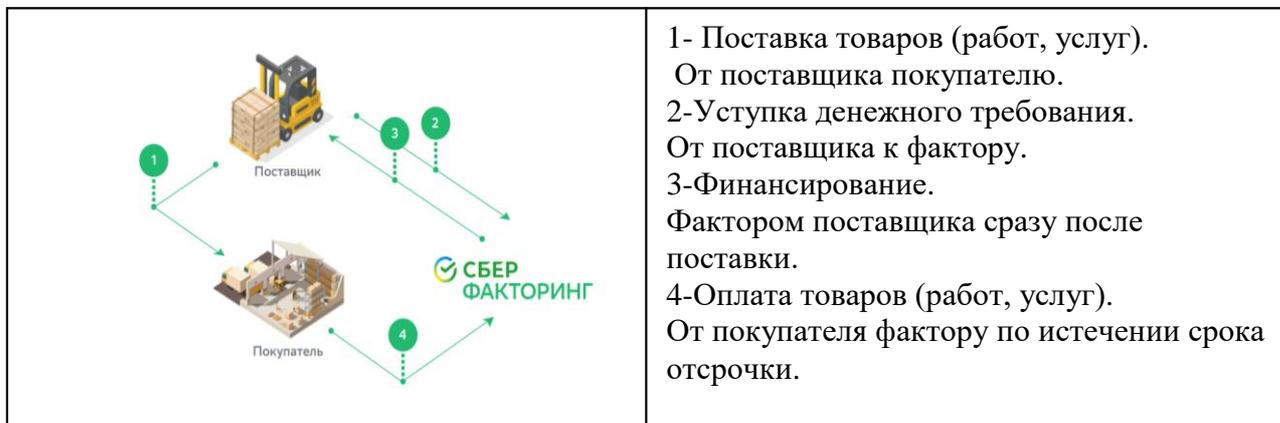


Рис. 51. Схема факторинга в «СберФакторинг»

Условия предоставления факторинга в Сбербанке³³: размер финансирования 95,0-100% от общей цены поставляемого товара; минимальный первоначальный лимит по финансированию – 5 млн. руб.; возможна отсрочка платежа (до 200 календарных дней), ее срок определяется тарифом; стоимость услуг – рассчитывается индивидуально; срок окончания договора не устанавливаются; заявка и пакет документов предоставляется через интернет.

Сбербанк Факторинг работает в онлайн режиме. Срок рассмотрения заявки – 3 рабочих дня. Чтобы запросить финансирование в рамках факторинга от «Сбербанка» компании-поставщики должны удовлетворять всего двум базовым условиям: 1) стаж работы на рынке предпринимательских услуг не менее 1 года; 2) включить в договор с клиентом пункт об отсрочке платежа. Если оба требования будут выполнены, то банк рассмотрит заявку, проведет анализ финансового состояния ее инициатора и вынесет решение.

Рассмотрим преимущества факторинга от Сбербанка. СберФакторинг предлагает различные виды факторинга как для поставщиков, так и для покупателей. Он позволяет максимально быстро получить деньги за поставленные товары и оказанные услуги при предоставлении отсрочки

³³ Сбербанк Факторинг- https://www.banki.ru/wikibank/sberbank_factoring/

платежа и без предоставления залогового обеспечения. Рассмотрение заявки происходит в течение 3 дней, но чаще всего ответ дают в течение рабочего дня. Так же к плюсам СберФакторинга можно отнести: возможность отсрочки по платежам; персональный подход к структурированию сделок; высокая компетенция по вопросам управления дебиторской задолженностью; отсутствие скрытых комиссий; отличная репутация.

Для подачи заявки на финансирование по факторингу необходимо предоставить следующие документы: учредительные документы, бухгалтерская отчетность, копии договоров на поставку товаров, заполненная анкета. Заключить договор можно, не посещая офис банка или компании. СберФакторинг всё взаимодействие с клиентами осуществляет дистанционно через цифровую факторинговую платформу.

Таким образом, выше было предложено совершенствовать систему факторинговых отношений для компании ПАО «Крок Инкорпорейтед», путем сотрудничества со «СберФакторинг», данная компания осуществляет цифровой факторинг- полностью дистанционный сервис для финансирования оборотных средств. Кроме выше перечисленного, необходимым является улучшение автоматизации в системе управления дебиторской задолженностью, для того, чтобы подробнее описать эту часть вопроса, перейдем к следующему параграфу работы.

3.2. Автоматизация в системе управления дебиторской задолженностью компании ПАО «Крок Инкорпорейтед»

В настоящее время существует не мало программных продуктов для управления дебиторской задолженностью. Однако, наиболее популярной является программный продукт на базе 1С- программа БИТ, рисунок 52. Данный программный продукт осуществляет автоматизацию всех этапов

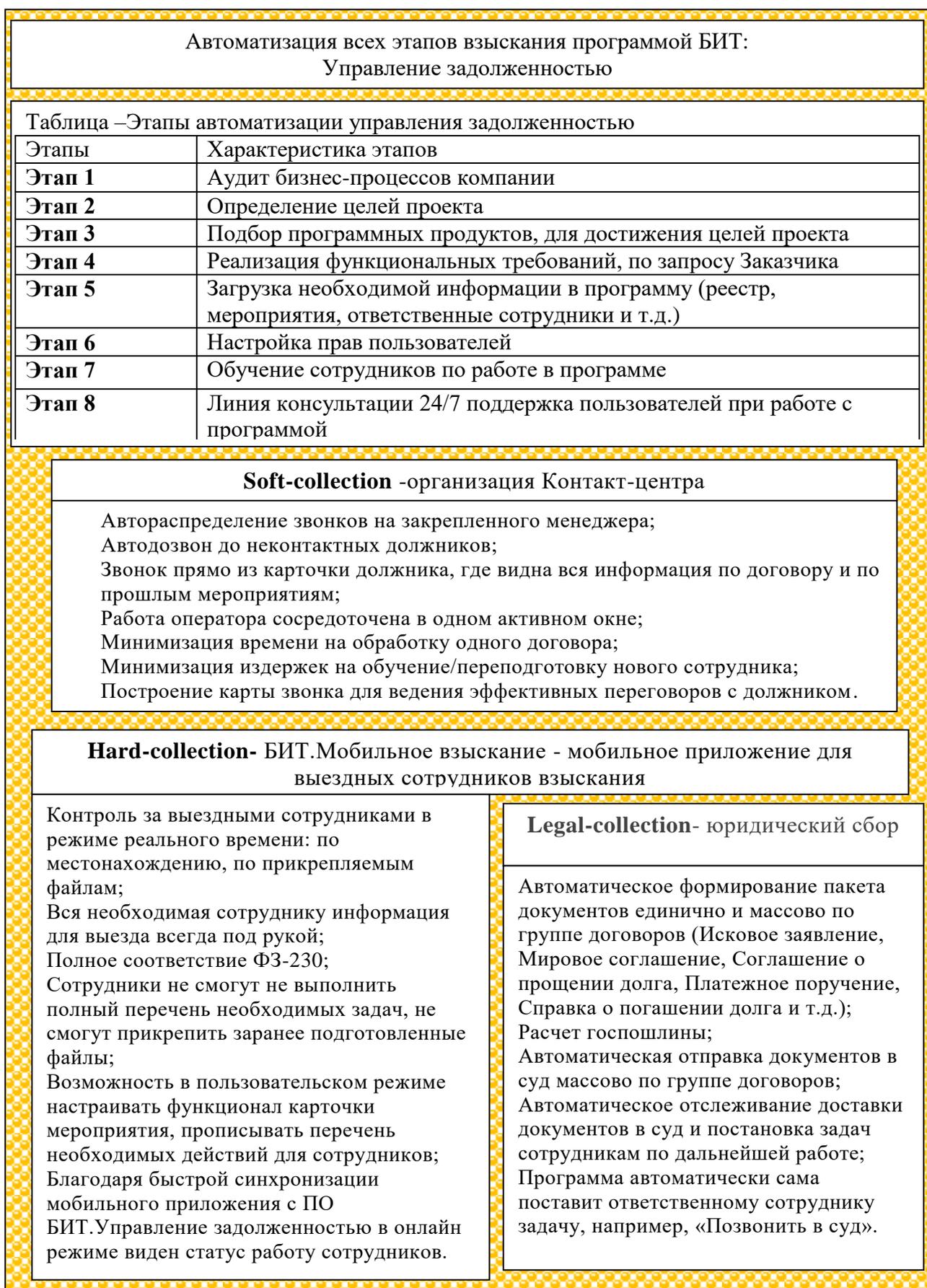


Рис. 52. Автоматизация всех этапов взыскания программой БИТ:

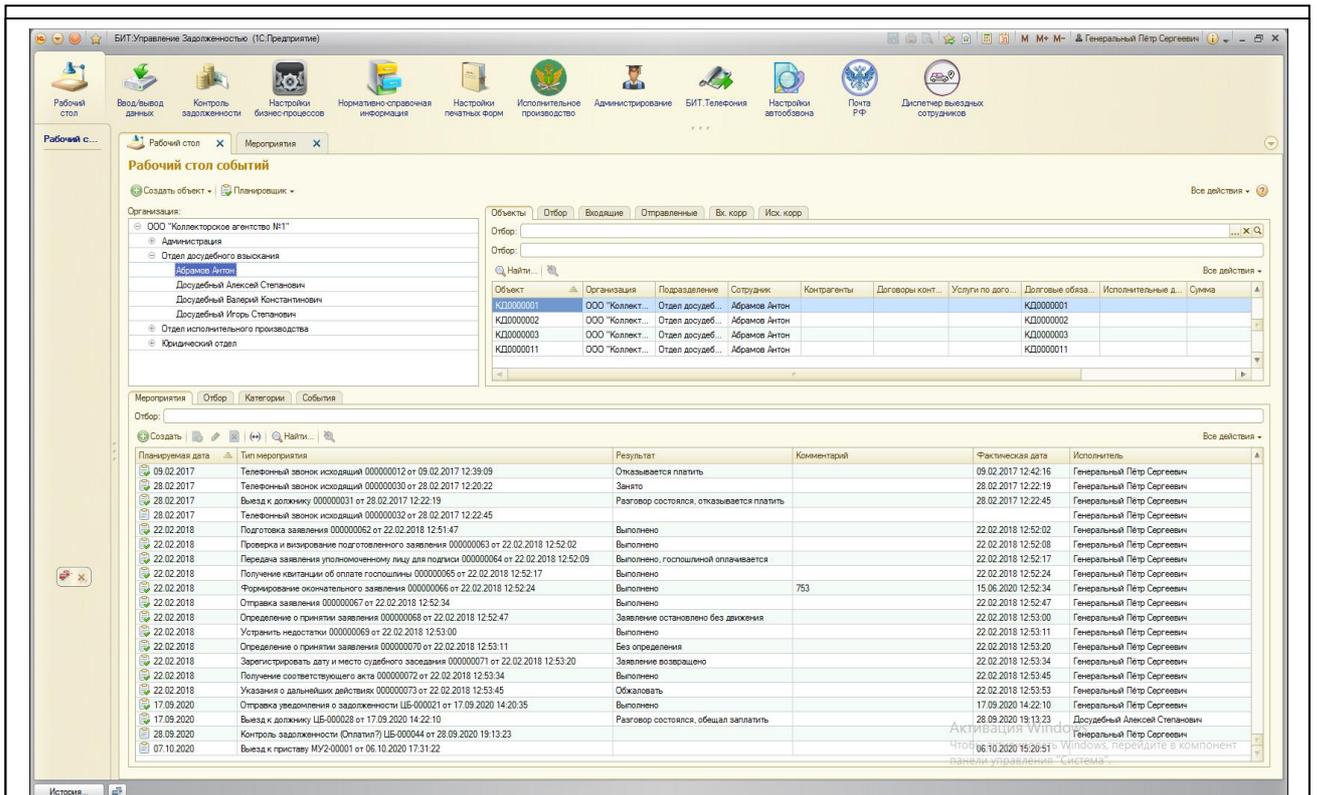
УПРАВЛЕНИЕ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ

взыскания: организация контакт центра, мобильное взыскание, юридический сбор, рисунок 52.

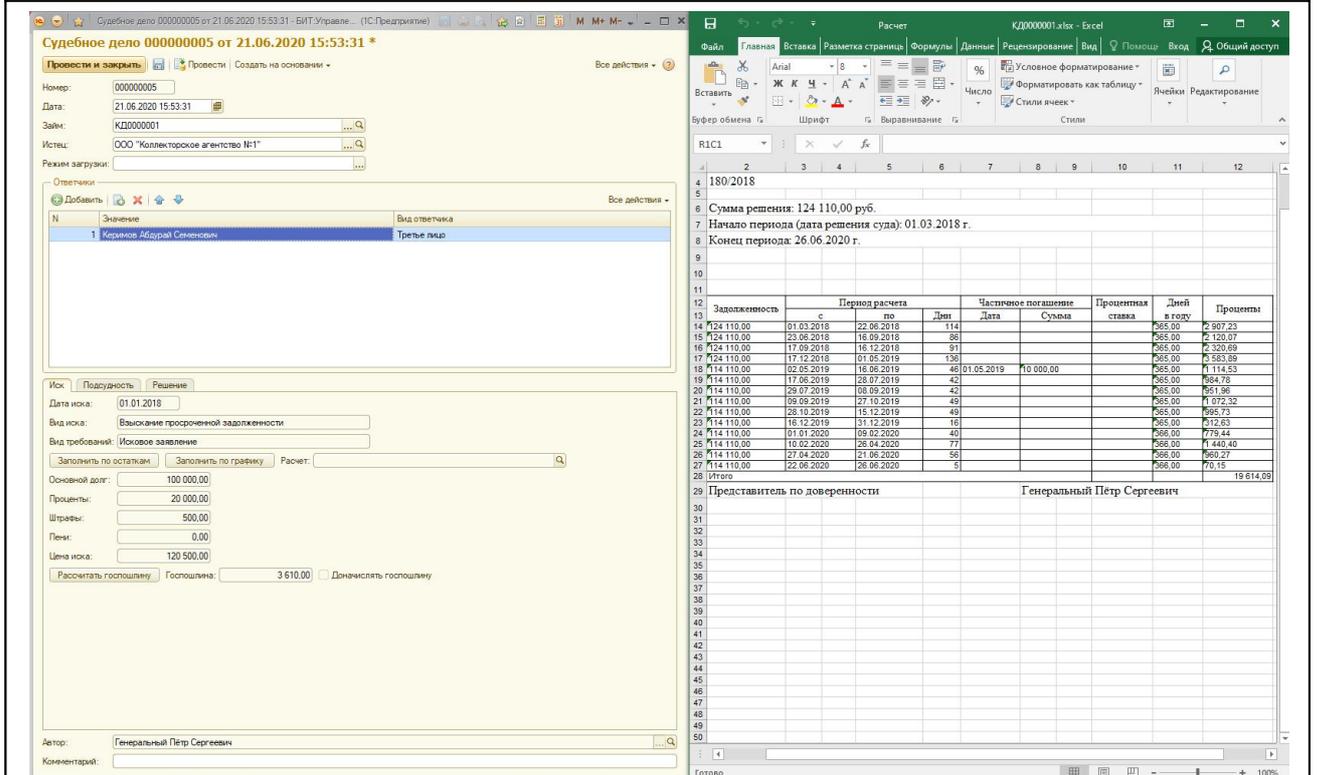
Программный продукт БИТ: УПРАВЛЕНИЕ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ позволяет работать на следующих стадиях: досудебная стадия взыскания, судебная стадия взыскания, стадия исполнительного производства. Программный продукт позволяет роботизировать бизнес процессы, предусмотрено мобильное приложение для контроля выездных сотрудников, существует возможность анализа взыскания с помощью отчетности. Рассмотрим подробнее.

1) Досудебная стадия взыскания. В программе БИТ: УПРАВЛЕНИЕ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ предусмотрены: личный кабинет должника и онлайн оплата через сайт, которая делает возврат долга более прозрачным и быстрым; реструктуризация долга во время разговора за 2 минуты; калькулятор задолженности быстро рассчитает остаток долга и сумму желаемых платежей; существует возможность делать голосовые автообзвонки, сокращая время и стоимость на взыскание; осуществление Email, SMS рассылки по сотням должников за 10 минут; автоматическая маршрутизация входящих звонков ускоряет контакт с должником; встроенные скрипты переговоров повысят качество общения; планировщик задач ускорит и систематизирует выполнение работ по взысканию; автоматическое формирование претензионных писем ускорит взыскание, рисунок 53.

2) Судебная стадия взыскания. В программе БИТ: УПРАВЛЕНИЕ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ на данной стадии можно формировать за 2 минуты пакеты документов (сканы, исковые требования, копии документов и т.д.) по группе договоров; рассчитывать цену иска и Госпошлину автоматически; автоматически индексировать задолженность по 208 ГПК РФ и 395 ГК РФ не выходя из программы; автоматически без участия человека ставить сотрудникам задачи по типу «Позвонить в суд»; существует интеграция с Почта РФ, которая ускоряет процесс судебного взыскания благодаря автоматическому контролю статусов по всем отправленным письмам; предусмотрен



Досудебная стадия взыскания



Судебная стадия взыскания

Рис.53. Досудебная и судебная стадия взыскания в программе БИТ:
УПРАВЛЕНИЕ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ

механизм проверки пакета документов, отправляемых в суд уменьшит отказы в судах.

3) Стадия исполнительного производства. В программе БИТ: УПРАВЛЕНИЕ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ на данной стадии предусмотрена интеграция с ФССП, которая позволяет загружать статусы исполнительного производства в автономном режиме; быстро получать информацию о других задолженностях должника; выгружать отчеты в НБКИ массово, рисунок 54.

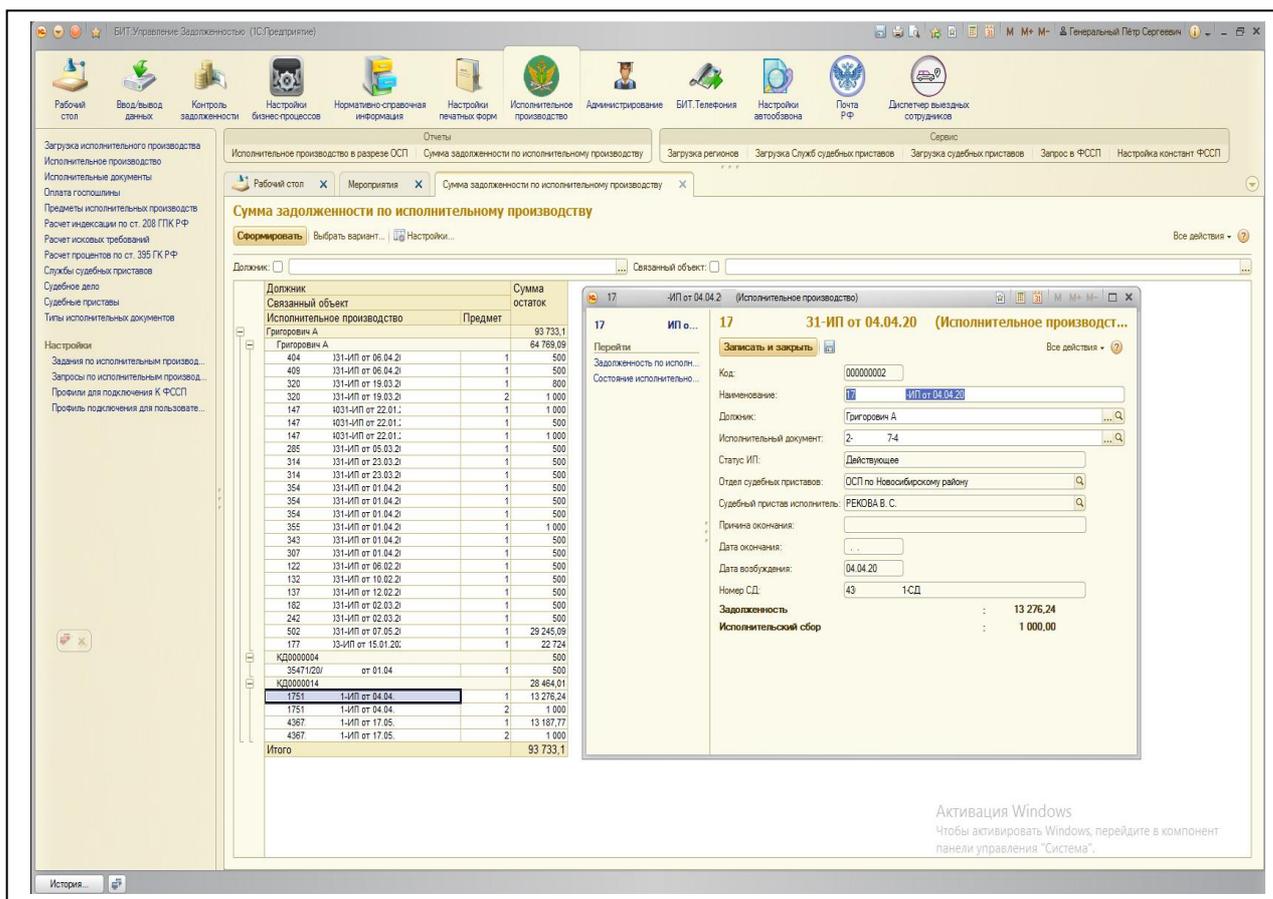


Рис.54. Стадия исполнительного производства в программе БИТ:

УПРАВЛЕНИЕ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ

4) Роботизация бизнес-процессов. В программе БИТ: УПРАВЛЕНИЕ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ предусмотрен механизм бизнес-процессов, который автоматизирует рутинные задачи; проконтролирует сроки и полноту выполнения задач; автоматически создаст сотрудникам задачи по должнику в планировщике согласно карте маршрута; даст возможность работать с должниками по заранее установленному маршруту, минимизируя ошибки и

риски; существует возможность анализировать и определять узкие места процессов, которые действуют в организации.

5) Мобильное приложение для контроля выездных сотрудников. В программе БИТ: УПРАВЛЕНИЕ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ предусмотрено планирование маршрутов; фиксация выполнения задач в режиме онлайн; запись разговоров с должником по ФЗ-230; информация по делу всегда перед глазами; осуществляется фиксация результатов выезда онлайн, предусмотрена работа по чек-листу задач; осуществляется автоматическая постановка задач сотрудникам с помощью бизнес-процессов, рисунок 55.

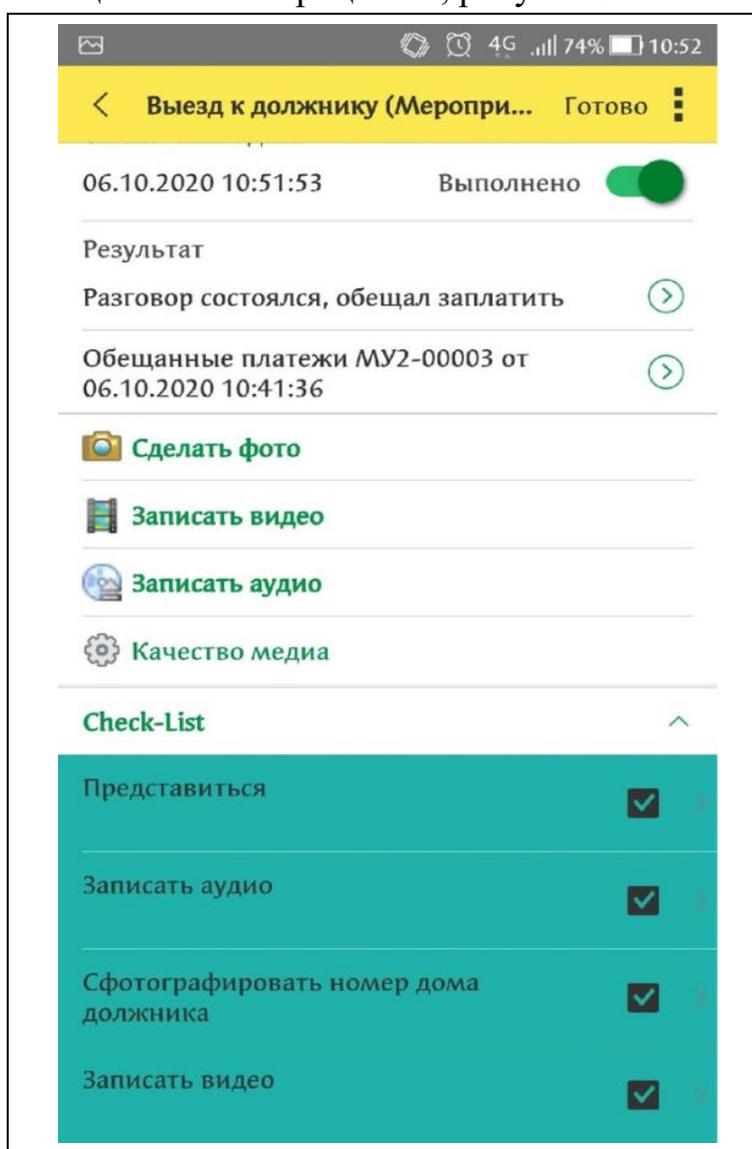


Рис. 55. Мобильное приложение для контроля выездных сотрудников

б) Анализ взыскания с помощью отчетности. В программе БИТ: УПРАВЛЕНИЕ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ предусмотрен отчет по звонкам; отчет

обещаний оплат; отчет о поступлениях платежей; отчет о платежеспособности должника; отчет об эффективности работы сотрудников; отчет по выполненным мероприятиям по должнику; отчет по статусам исполнительного производства; отчет об эффективности взыскания по судебным решениям; отчет по сумме задолженности по исполнительному производству.

Итак, выше были рассмотрены основные функции программы БИТ: УПРАВЛЕНИЕ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ. Отметим, что стоимость данной программы может составлять при минимальном наборе от 62500,0 руб., комплексная автоматизация процесса взыскания стоит 120000,0 руб., таблица 14.

Таблица 14

Стоимость программы БИТ: управление задолженностью³⁴

Пакет «Старт»	Пакет «Комплекс»
Цена от 62500 руб.	Цена от 120000 руб.
Ограничение по количеству звонков должникам	Роботизация процессов взыскания
Ограничение по звонкам в рамках часовых поясов	Планировщик задач
Хранение информации в течении 3 лет и более	Скоринг данных
Запись телефонных разговоров	Интеграция с Почтой РФ ,интеграция с НБКИ, интеграция с ФССП, возможность интеграции с внешними системами
Регистрация входящей и исходящей корреспонденции	Массовая подготовка документов по должникам
Документы под вступление в реестр ФССП	Реструктуризация и индексация долговых обязательств
Единая система для учета должников и работы с ними	CRM модуль по учету и работе с должниками, настройка и персонализации системы под требования Заказчика

Таким образом, программный комплекс «БИТ. Управление задолженностью», содержит в себе весь необходимый функционал для руководителя, юриста и сотрудника отдела взыскания на любой стадии. Данный программный продукт полностью соответствует ФЗ-230 и приказу ФССП №825 и выполняет ряд важнейших функций: предоставление необходимого пакета документов для

³⁴ Автоматизация управления дебиторской задолженностью на базе 1С -<https://bryansk.1cbit.ru/1s-otrasli/avtomatizaciya-upravleniya-debitorskoj-zadolzhennost/?ysclid=lg3oc3vy2y897352423>

вступления в реестр ФССП; гибкая настройка загрузки реестра долговых обязательств; хранение всей информации и действий, произведенных с должником; разграничение прав доступа к информации; эффективное управление электронной документацией с возможностью создания документов на основе шаблонов; автоматическое выполнение рутинных задач по необходимому расписанию; гибкая настройка распределения договоров; прозрачный контроль за работой и эффективностью сотрудников в режиме реального времени; построение систематизированного алгоритма взыскания; возможность обработки больших объемов информации, в том числе из внешних источников; автоматизированное информирование должников единично и массово; регистрация входящей корреспонденции; автоматизированная отправка исходящей корреспонденции массово с пакетом необходимых документов; сопровождение и учет мероприятий по судебному и исполнительному производству.

Итак, выше был предложен программный продукт на базе 1С: «БИТ.Управление задолженностью» для внедрения на предприятии ПАО «Крок Инкорпорейтед». Кроме этого, предлагается формировать систему факторинговых отношений с компанией «СберФакторинг», у которой также существует возможность цифрового факторинга- полностью дистанционный сервис для финансирования оборотных средств. Для того, чтобы дать оценку эффективности предложенных мероприятий, перейдем к следующему параграфу исследования.

3.3. Оценка эффективности предложенных мероприятий в компании ПАО «Крок Инкорпорейтед»

Каждый бизнес уникален, и вряд ли существует идеальная и всем подходящая формула расчета экономической эффективности факторинга. Тем не менее, цель большинства рыночных предприятий – увеличение прибыли, в

том числе, за счет роста продаж, который по большому счету может быть ограничен только двумя факторами: отсутствием платежеспособного спроса и недостаточным количеством денежных ресурсов, необходимых для финансирования закупок, производства и кредитования покупателя.³⁵

Для совершенствования системы факторинга и управления дебиторской задолженностью в компании ПАО «Крок Инкорпорейтед» были предложены два основных мероприятия: 1) формирование системы факторинга через компанию СберФакторинг»; 2) внедрение программного продукта на базе 1С: «БИТ.Управление задолженностью».

Затраты на приобретение программного продукта 1С: «БИТ.Управление задолженностью» не являются существенными и составляют 650120,0 0 тыс. руб. Так как компания ПАО «Крок Инкорпорейтед» является крупной и получает хорошую прибыль, то приобретение данного программного продукта возможно с помощью собственных средств организации.

Крайне сложно рассчитывать экономическую эффективность от предложенных мероприятий, так как это будет зависеть от множества факторов. В любом случае, налаживание факторинговых отношений с компанией «СберФакторинг» позволит сократить дебиторскую задолженность и увеличить при этом объемы продаж. На сколько конкретно могут измениться показатели продаж и сокращение дебиторской задолженности сказать крайне сложно. Можно предположить, что если внедрение системы факторинга позволит на 20,0% сократить дебиторскую задолженность и на ту же величину увеличатся объемы продаж, тогда плановая выручка составит 41784953,0 тыс. руб. Дебиторская задолженность в случае сокращения на 20,0% сформируется на уровне 7083067,0 тыс. руб.

Однако, предлагается не только сформировать систему факторинга в компании, но и внедрение более эффективного программного продукта по

³⁵ Как оценить экономическую эффективность факторинга-
<http://www.factorings.ru/article/158/>

управлению дебиторской задолженностью, а именно программа 1С: «БИТ. Управление задолженностью».

Данный программный продукт позволяет увеличивать процент успешных взысканий на 30,0-40,0%, дает эффективный контроль за работой сотрудников и компании в целом, увеличивает до 40,0% рабочего времени сотрудников на работу по взысканию. В целом, выгоды для сотрудников, для руководителя, для бизнеса от внедрения программного продукта «БИТ. Управление задолженностью» представлены на рисунке 56³⁶.

В связи с тем, что программный продукт «БИТ. Управление задолженностью» дает возможность увеличивать процент успешных взысканий на 30,0%, то можно предположить, что за счет данного продукта дебиторская задолженность еще снизится в пределах данной величины. В целом, для того, чтобы сформировать прогнозные показатели эффективности предложенных мероприятий, следует исходить из того, что дебиторская задолженность за счет выше представленных мероприятий снизится на 50,0%, при этом плановый показатель роста объемов продаж следует установить не ниже 20,0%. Исходя из этого, рассчитаем прогнозные показатели эффективности от внедрения мероприятий в компании ПАО «Крок Инкорпорейтед».

В плановом периоде выручка компании сформируется в сумме 41784953,0 тыс. руб., это на 20,0%, чем было до мероприятий, рисунок 57.

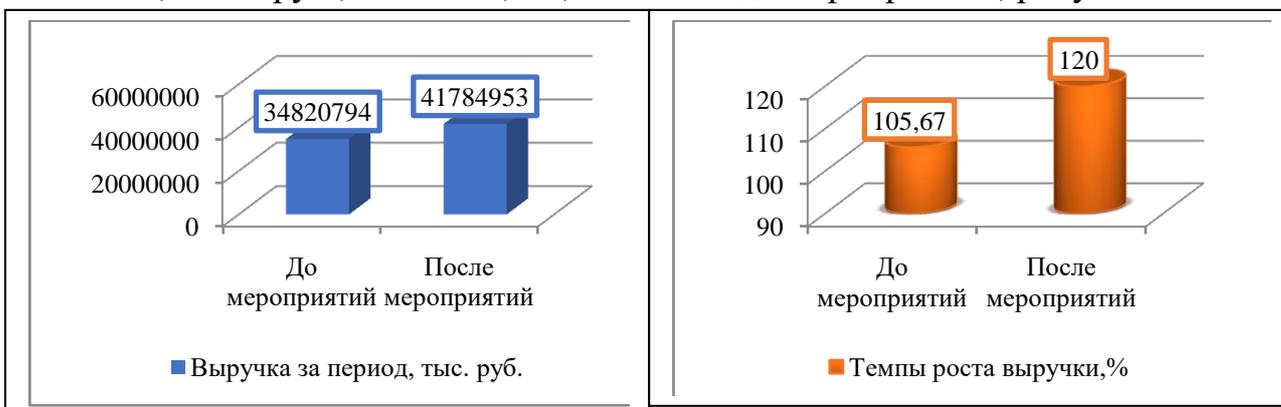


Рис. 57. Динамика выручки и темпов роста объемов продаж до и после проведения мероприятий в компании ПАО «Крок Инкорпорейтед»

³⁶ Как выбрать программу для взыскания дебиторской задолженности - <https://bit-fin.ru/kompaniya/press-tsentr/kak-vybrat-programmu-dlya-vzyskaniya-debitorskoy-zadolzhennosti/?ysclid=lg3oxmmxo8922907355>

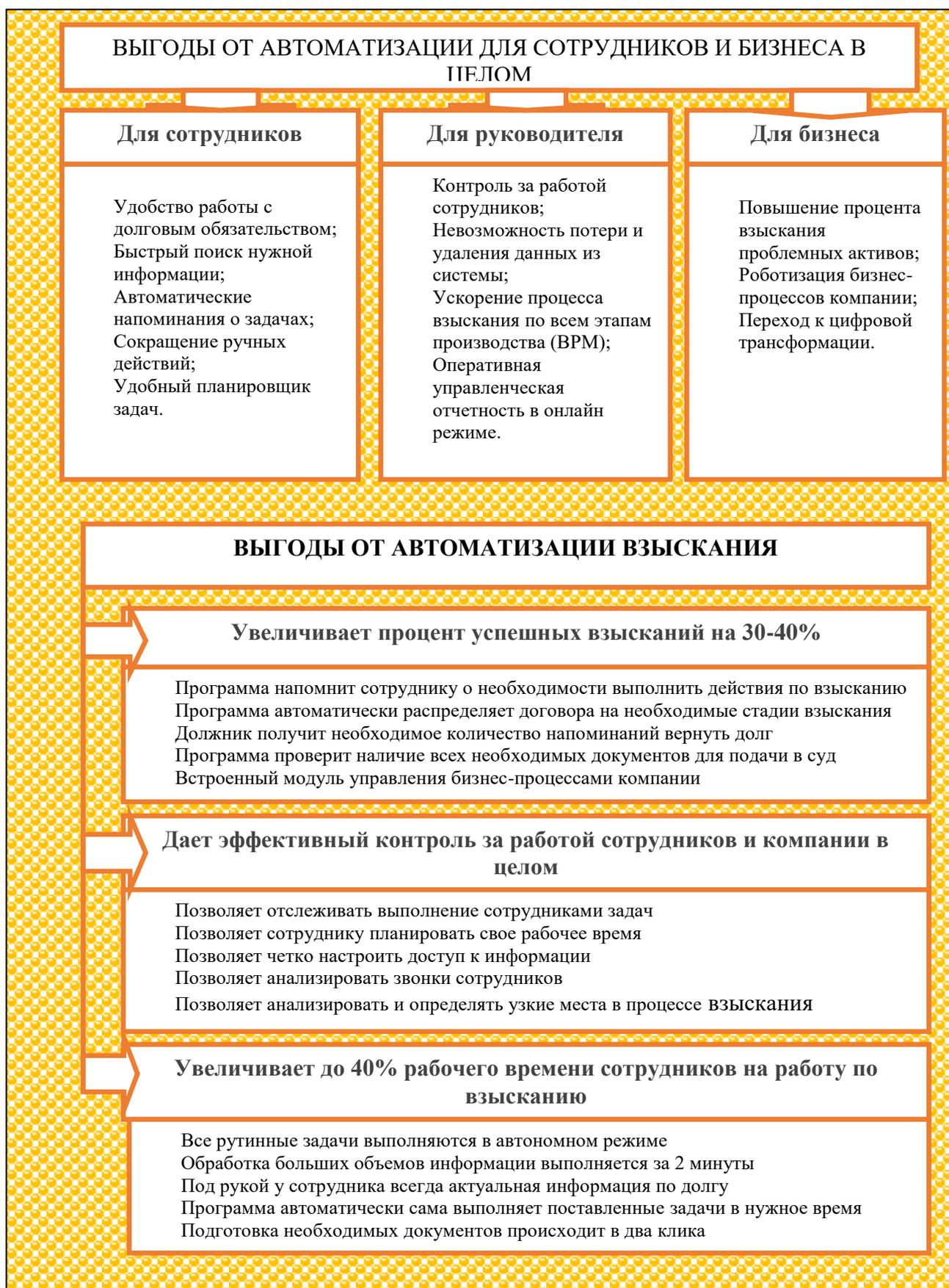


Рис. 56. Показатели эффективности от внедрения программного продукта 1С: «БИТ. Управление задолженностью»

Сумма дебиторской задолженности будет показывать снижение на 50,0% и составит 4426917,0 тыс. руб., рисунок 58.

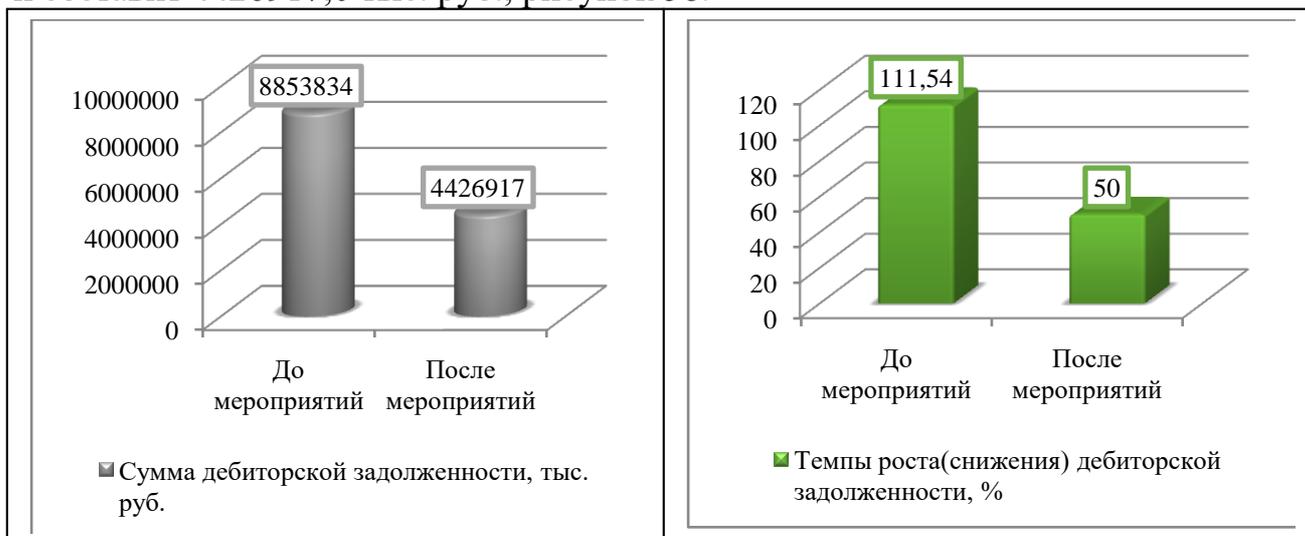


Рис. 58. Динамика объемов и темпов роста дебиторской задолженности до и после проведения мероприятий в компании ПАО «Крок Инкорпорейтед»

В результате данных мероприятий, произойдет снижение длительности оборота дебиторской задолженности на 54,17 дня и показатель составит 38,7 дней. Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности увеличится в три раза и составит 9,43, рисунок 59.

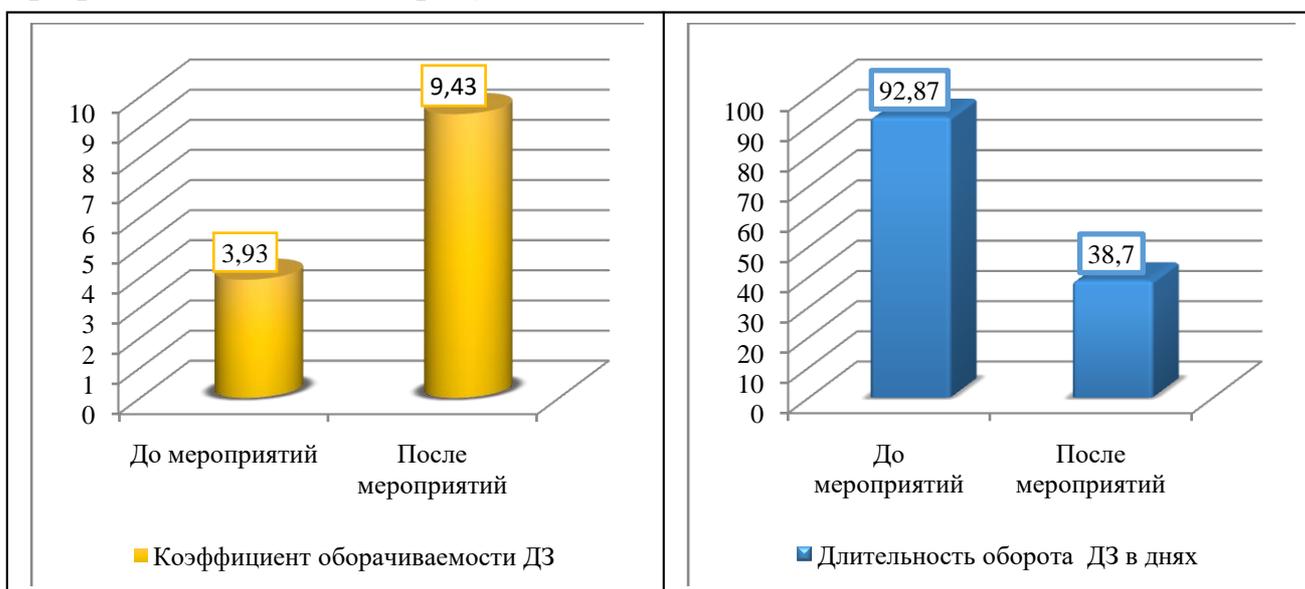


Рис. 59. Динамика показателей коэффициента оборачиваемости и длительности оборота дебиторской задолженности до и после проведения мероприятий в компании ПАО «Крок Инкорпорейтед»

Таким образом, за счет совершенствования системы факторинговых отношений и улучшения автоматизации в управлении дебиторской

задолженностью в компании ПАО «Крок Инкорпорейтед» произойдет увеличение объемов продаж, снижения суммы дебиторской задолженности, увеличения коэффициента оборачиваемости дебиторской задолженности и снижения периода длительности дебиторской задолженности, все это свидетельствует о положительной динамике.

Более того, за счет предложенных мероприятий, компания сможет быстро масштабировать свой бизнес, в 3 раза повысится выработка сотрудников, в 2 раза повысится скорость формирования отчетности, значительно упростится и ускорится работа с должником, вдвое сократится процент неконтактных должников, повысится безопасность данных благодаря настройке прав доступа, ускорится контроль над качеством и эффективностью работы сотрудников, ускорится анализ портфеля благодаря группировке долговых обязательств, появится возможность быстро определять узкие места в процессе взыскания с помощью механизма бизнес-процессов³⁷.

В результате реализации проекта по совершенствованию факторинговых отношений и автоматизации системы управления дебиторской задолженностью в компании ПАО «Крок Инкорпорейтед» работа по взысканию задолженности станет удобнее и эффективнее; ускорится подготовка и согласование необходимой документации примерно на 20,0%; повысится защищенность информации внутри компании; ускорится подача необходимых документов в суд; значительно повысится контроль за работой сотрудников на каждом этапе бизнес-процессов.

³⁷ Как выбрать программу для взыскания дебиторской задолженности -<https://bit-fin.ru/kompaniya/press-tsentr/kak-vybrat-programmu-dlya-vzyskaniya-debitorskoy-zadolzhennosti/?ysclid=lg3oxmmxo8922907355>

Заключение

Управление дебиторской задолженностью играет важную роль в деятельности компании. Постоянный рост дебиторской задолженности, в том числе и просроченной свидетельствует о неэффективном управлении финансами организации и отвлечении денежных средств из оборота компании. В этих целях предусмотрены факторинговые услуги, которые за последние несколько лет набирают популярность.

Факторинг –представляет собой комплекс услуг для производителей и поставщиков, ведущих торговую деятельность на условиях отсрочки платежа. Иными словами, факторинг-это обмен будущей выручки на деньги; или покупка дебиторской задолженности. Факторинг – это финансовая услуга, с помощью которой поставщик может получить мгновенную оплату за товар, реализованный с отсрочкой платежа. Способствует этому третья сторона – фактор (банк или финансовая компания).

Факторинг имеет различную классификацию: по распределению риском (факторинг с регрессом, без регресса); по информированности всех участников сделки (открытый, закрытый); по местонахождению участников (внутренний, международный); по объему услуги (полный, частичный).

Преимуществами факторинга являются: отсутствие залога, гибкая схема работы; управление дебиторской задолженности переходит факторинговой компании; факторинговая компания погашает задолженность покупателя перед поставщиком; факторинговая компания покрывает риск неплатежа при осуществлении отгрузки товара. О том, что факторинг является конкурентоспособным финансовым инструментом, по сравнению с другими кредитными сегментами, свидетельствуют статистические данные, которые показывают, что факторинг прирастает быстрее остальных кредитных сегментов.

Положительная динамика наблюдается как по объему факторингового портфеля, так и по выплатам факторинговых операций. Лидерами рынка факторинга являются: группа ВТБ, СберФакторинг, Альфа-Банк, ГПБ-

Факторинг, группа ПСБ. Наибольшая доля как в портфеле, так и в финансировании приходится на факторинг без регресса, небольшую долю занимает факторинг с регрессом и менее 2,0% составляет международный факторинг. Стремительное развитие факторинга свидетельствует о преимуществах данного инструмента финансирования.

Критерии эффективности можно разделить на две группы: экономические и качественные критерии эффективности. Экономические показатели выражаются, прежде всего в ускорении оборачиваемости оборотных средств, рост доходности и прибыльности субъекта отношений. Качественные критерии эффективности – это прежде всего масштабирование бизнеса; повышение конкурентоспособности.

Объектом исследования была выбрана компания ПАО «Крок Инкорпорейтед», которая организована в форме публичного акционерного общества, под брендом Крок. Компания создает новую цифровую экосистему общества, предоставляя полный портфель ИТ-услуг в области системной интеграции, тиражируемых продуктов, управляемых B2B-сервисов, перспективных «сквозных» технологий - Big Data, блокчейн, искусственный интеллект, виртуальная и дополненная реальность, интернет вещей, роботизация, машинное обучение.

Компания КРОК помогает бизнесу получать максимальную отдачу от технологий и создавать новые возможности, побеждать в конкурентной борьбе и успешно решать самые сложные задачи, которые стоят на пути становления компаний будущего. По данным на 2022 год в организации ПАО «Крок Инкорпорейтед» работает более 2000 сотрудников.

Основные направления деятельности компании ПАО «Крок Инкорпорейтед»: комплексные решения по построению корпоративных информационных систем; создание систем обработки и хранения данных, центров обработки данных (ЦОД); построение телекоммуникационной инфраструктуры, центров обработки вызовов, мультисервисных сетей и систем видеоконференцсвязи; построение автоматизированных инженерных систем зданий, вклю-

чая структурированные кабельные системы, системы безопасности и системы инженерного обеспечения ЦОД; внедрение систем управления и мониторинга ИТ-инфраструктур; обеспечение информационной безопасности всех реализуемых систем; ИТ-аудит; разработка и внедрение бизнес-приложений, в том числе ERP и CRM; разработка программного обеспечения на заказ; специальные решения для банков, энергетических и телекоммуникационных компаний, предприятий нефтегазового сектора и торговли, территориально-распределенных медицинских организаций; сервис и комплексная техническая поддержка информационных систем, ИТ-аутсорсинг в соответствии с методологией ITIL/ITSM.

Заказчиками компании являются предприятия различных отраслей: банки и финансовые организации, телекоммуникационные компании, энергетические компании, торговые компании, промышленные предприятия, медицинские организации, страховые компании, госорганизации - из них более половины из списка ТОП-500 крупнейших российских компаний.

Представленный анализ экономических показателей компании ПАО «Крок Инкорп рейтед» показал, что не мешают компании никакие кризисы, каждый год выручка организации показывает новый максимум. Хорошая часть выручки приходится на проекты, связанные с вычислительной инфраструктурой; самыми быстрорастущими направлениями бизнеса компании являются: телекоммуникационные сервисы, информационная безопасность и Big Data.

Растет не только, выручка и прибыль, но и показатели собственного и заемного капитала. При этом, компания является финансово-зависимой, так как наибольший удельный вес в структуре капитала приходится на заемные источники финансирования. В динамике наблюдается снижение оборачиваемости дебиторской задолженности, период оборота дебиторской задолженности на протяжении анализируемого периода то растет, то падает.

Доля дебиторской задолженности в структуре активов составляет более 50,0%. У данного показателя норматива нет, однако, когда существенная часть актива складывается из долгов дебиторов, то велик риск не получить

имущество вовремя (деньги от покупателя по отсроченным долгам или ресурсы от поставщика по выданным авансам). В данном случае, сумма активов более, чем на 50,0% состоит из долгов дебиторов, что нельзя оценить положительно,

Еще один важный показатель оценки – это коэффициент соотношения дебиторской и кредиторской задолженности, который в динамике имеет тенденцию к снижению. При этом, замечено, что коэффициент соотношения дебиторской и кредиторской задолженности в организации не превышает 1, то есть дебиторская задолженность не может полностью покрыть кредиторскую. Это отрицательный фактор, так как организация не имеет возможности расплатиться по своим обязательствам с кредиторами без привлечения дополнительных источников финансирования.

Управлением дебиторской задолженностью в компании ПАО «Крок Инкорпорейтед» занимается отдел финансов и бухгалтерия. Основными направлениями в управлении ДЗ являются: планирование, организация, анализ, контроль. Система управления дебиторской задолженностью в компании автоматизирована с помощью программного продукта 1С:CRM.

В зависимости от того, какая именно образовалась дебиторская задолженность, применяются различные методы работы с ней. При этом, предусмотрены агрессивные методы и неагрессивные методы.

В результате проведенного анализа в системе факторинга и управления дебиторской задолженностью в анализируемой компании, были выделены основные проблемы и слабые места: отсутствует система применения факторинга; наблюдается рост дебиторской задолженности; для управления дебиторской задолженностью применяется программный продукт 1С:CRM, который имеет не большой функционал.

В связи с этим, было предложено: 1) осуществление сотрудничества по части факторинговых операций с компанией «СберФакторинг»; 2) развитие цифрового факторинга - полностью дистанционного сервиса для финансирования оборотных средств через платформу «Сбербанк Факторинг Онлайн»; 3)

улучшение автоматизации в управлении дебиторской задолженностью с помощью программы БИТ: Управление задолженностью.

Предложенные рекомендации позволят повысить экономические и качественные показатели. В частности, произойдет сокращение объемов дебиторской задолженности, увеличится выручка компании, произойдет снижение длительности оборота дебиторской задолженности и коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности увеличится в три раза.

Компания ПАО «Крок Инкорпорейтед» сможет быстро масштабировать свой бизнес, в 3 раза повысится выработка сотрудников, в 2 раза повысится скорость формирования отчетности, значительно упростится и ускорится работа с должником, вдвое сократится процент неконтактных должников, повысится безопасность данных благодаря настройке прав доступа, ускорится контроль над качеством и эффективностью работы сотрудников, ускорится анализ портфеля благодаря группировке долговых обязательств, появится возможность быстро определять узкие места в процессе взыскания с помощью механизма бизнес-процессов.

В целом, выгоды от автоматизации взыскания: увеличение процента успешных взысканий на 30-40,0%, эффективный контроль за работой сотрудников и компании в целом, увеличение до 40,0% рабочего времени сотрудников на работу по взысканию.

Предложенные мероприятия позволят компании ПАО «Крок Инкорпорейтед» повысить качество работы с дебиторской задолженностью и выйти на новый уровень управленческого развития.

Список использованных источников

1. Федеральный закон от 26 декабря 1995 г. N 208-ФЗ «Об акционерных обществах»(с изм. от 19 декабря 2022 г.)- <https://base.garant.ru/10105712/?ysclid=lg7qq30d8n69952317;>
2. Федеральный закон «О защите прав и законных интересов физических лиц при осуществлении деятельности по возврату просроченной задолженности и о внесении изменений в Федеральный закон «О микрофинансовой деятельности и микрофинансовых организациях» от 03.07.2016 N 230-ФЗ(с изм. от 20.10.2022 N 406-ФЗ)- https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_200497/?ysclid=lg7qn3ir5t385967860;
3. Приказ Федеральной службы судебных приставов от 28 декабря 2016 г. № 825 «Об утверждении требований к оборудованию и программному обеспечению юридического лица, включенного в государственный реестр юридических лиц, осуществляющих деятельность по возврату просроченной задолженности в качестве основного вида деятельности»- <https://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/71479388/?ysclid=lg7sjdrddj81992639;>
4. Конвенция УНИДРУА о международном факторинге: [г. Оттава, Канада, 28 мая 1988 г.] - <http://base.consultant.ru;>
5. Алиев Т. А. Факторинг как инструмент управления дебиторской задолженностью в условиях кризиса / Т. А. Алиев // Молодой ученый. – 2016. – № 7. – С. 755–758;
6. Азнабаева Г.Х. Азнабаева Г.Х. Валиахметова Э. Р. «Актуальность использования факторинга как способ развития бизнеса в условиях нестабильной социально-экономической ситуации в РФ» Азнабаева Гульмарьм Хисамутдиновна, к.э.н., доцент, Уфимский государственный нефтяной технический университет. Экономика качества № 1(17)2017г. Электронный журнал- [https:// www.eq-journal.ru;](https://www.eq-journal.ru;)

7. Байрачная А.А., Байрачная М.А. Факторинг как форма финансирования торговли: анализ российского и зарубежного опыта // Научный вестник Южного института менеджмента – 2018. – №1. – С. 4–7;
8. Бескорвайная Н.Н., Кособокова Е.В. Аналитический обзор развития факторинга на российском рынке // Форум. Серия: гуманитарные и экономические науки – 2015. – №3 (6). – С. 160–166;
9. Бланк И.А. Финансовый менеджмент: Учебный курс. – К.:Ника – Центр, Эльга, 2021. – 528с.;
10. Верховская О.Р. Богатырева К.А. Дорохина М.В. Ласковая А.К. Шмелева Э.В. Национальный отчет. Глобальный мониторинг предпринимательства. Россия. 2020/2021- [http:// www.gsom.spbu.ru](http://www.gsom.spbu.ru);
11. Воловик И. «Факторинг будет все дальше уходить в технологичные решения»- <https://plus.rbc.ru/news/5fbfdb37a8aa9f2975810a6>;
12. Вицко Е.А. Развитие факторинговых и форфейтинговых операций для повышения эффективности экономики и предпринимательской деятельности в России. Научный журнал НИУ ИТМО. Серия «Экономика и экологический менеджмент» № 1, 2015.
13. В 2022 году 79% факторинговых сделок с субъектами МСП проходят онлайн- <https://asfact.ru/events/v-2022-godu-79-faktoringovyih-sdelok-s-subektami-msp-prohodyat-onlayn/>;
14. Гладкова В.Е., Абдюкова Э.И., Сысоева А.А. Факторинговые компании в системе кредитования российских предприятий малого и среднего бизнеса // Ученые записки Российской академии предпринимательства. 2017. Т. 16. № 3. С. 143–156;
15. Герасимова Л.Н., Ильичева У.С., Атажанова Д.А. Факторинг как один из видов управления дебиторской задолженностью // Символ науки – 2015. – №3. – С. 89– 91;
16. Государство и факторинг – дружат ли они? - <https://getfinance.ru/soveti/gosudarstvo-i-factoring-druzhat-li-oni/>;

17. Динамика дебиторской задолженности организаций (без субъектов малого предпринимательства) Российской Федерации // - <http://www.gks.ru>;
18. Домарацкая Т. Ф. Факторинг как перспективный вид банковских услуг / Т. Ф. Домарацкая // Молодой ученый. – 2011. – № 12. Т. 1. – С. 148–150.
19. Деньги текут мимо маржи- <https://www.kommersant.ru/doc/4938095>;
20. Для факторинговых компаний МСП - ключевой клиент- https://corpmsp.ru/pres_slujba/news_msp/dlya_faktoringovykh_kompaniy_msp_klyuchevoyu_klient/;
21. Емельянов В.Ю. Факторинг для покупателей. Все о розничной торговле. - http://www.retail.ru/articles/66427/?sphrase_id=75054 ;
22. Евдокимова С.С., Бондаренко С.А. Развитие факторинга в России: проблемы и перспективы // Инновационные процессы в социально-экономическом развитии: материалы VI Международной научно-практической конференции, Бобруйск, 15 декабря 2016 г. – Минск: РИВШ, 2016. – С. 42–46;
23. Информационный обзор рынка факторинга по итогам 1 полугодия 2019 / Ассоциация факторинговых компаний- <http://asfact.ru/analitika/reports/>;
24. Как бизнесу выгоднее привлечь деньги на развитие - с помощью кредита, факторинга или контрактного финансирования- <https://74.ru/text/longread/2020/11/23/69563228/>;
25. Как выбрать программу для взыскания дебиторской задолженности - <https://bit-fin.ru/kompaniya/press-tsentr/kak-vybrat-programmu-dlya-vzyskaniya-debitorskoj-zadolzhennosti/?ysclid=lg3oxmmxo8922907355>;
26. Косов М.Е. Факторинг как инструмент финансирования малого и среднего бизнеса // Финансовая аналитика: проблемы и решения. 2019. Т. 12. № 1(347). С. 57–71. -<https://doi.org/10.24891/fa.12.1.57>;
27. Каранова С. О. Факторинг в российских банках: тенденции, проблемы и перспективы развития// Глобальные проблемы модернизации национальной экономики. Материалы IV Международной научно-

- практической конференции (заочной). Главный редактор В. М. Юрьев, ответственный редактор А. А. Бурмистрова. – Издательство: Тамбовская региональная общественная организация «Общество содействия образованию и просвещению «Бизнес – Наука – Общество», 2015. – С.135–142;
- 28.Лещев С. В. Факторинг как стратегия повышения конкурентоспособности цепей поставок// Экономические системы. – Издательство: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2016. – С. 33–35;
- 29.Лисицкая Т.С., Андреева В.В. Факторинг как инструмент управления денежными потоками в системе риск-менеджмента организации. Вестник Евразийской науки / The Eurasian Scientific Journal <https://esj.today> 2020, №4, Том 12 / 2020, No 4, Vol 12- <https://esj.today/issue-4-2020.html>;
- 30.Международный факторинг: основные термины и определения- http://www.ved.gov.ru/rus_export/factoring/;
- 31.Молчанов В. Факторинговые операции: бухгалтерский и налоговый учет и отчетность- <https://www.audit-it.ru/articles/account/contracts/a70/1020703.html>;
- 32.Овчинникова О.А., Ромадыкина М.Ю. Управление дебиторской и кредиторской задолженностью: практика применения скидок и взаимозачетов. // Журнал Auditorium. – 2015. – №2 (6). – С. 39–43;
- 33.Панова Е.А. Применение факторинга малыми и средними предприятиями и влияние на него развития информационных технологий. Государственное управление. Электронный вестник Выпуск № 80. Июнь 2020 г.;
- 34.Подгузова К.В., Корзовых Ж.М. Применение факторинга в управлении дебиторской задолженностью // Вестник университета – 2015. – №1. – С. 211–214;
- 35.Панова Е.А. Применение факторинга малыми и средними предприятиями и влияние на него развития информационных

- технологий // Государственное управление. Электронный вестник – 2020. – № 80. – С. 129–150;
36. Перспективы и направления будущего развития факторинга в России- <https://sci-book.com/pravo-rossii-bankovskoe/perspektivy-i-napravleniya-buduschego-razvitiya-70101.html>;
37. Перспективы факторинга в России -<http://www.factorings.ru/article/227/>;
38. Пандемия сыграла на руку факторингу -<http://www.factorings.ru/news/932/>;
39. Рынок факторинга ждет новых клиентов и проблем - https://www.kommersant.ru/doc/4804177?from=doc_vrez;
40. Россия в цифрах. Статистический сборник 2020 г. Официальный сайт Федеральной службы статистики- <https://rosstat.gov.ru/>
41. Сайт ассоциации факторинговых компаний- <http://asfact.ru>;
42. Сарапулова В. В. Факторинг в развитии бизнеса// Система ценностей современного общества. – Издательство: ООО «Центр развития научного сотрудничества» (Новосибирск), 2016. – №47. – С.84–88.
43. Синицина Е. А. Факторинг как инструмент финансирования бизнеса// Наука и бизнес: пути развития. – Издательство: Фонд развития науки и культуры (Тамбов), – 2015. – С. 67–70.
44. Тихомиров Е.Ф. Финансовый менеджмент. Управление финансами предприятия. М., 2022г.;
45. Факторинг в госзакупках- <https://cett.biz/poleznaya-informaciya/statii/factoring-v-goszakupkakh/>;
46. Факторинг - недооцененная возможность развития бизнеса - <https://www.banknn.ru/zhurnal/stati/factoring-nedoocenennaya-vozmozhnost-razvitiya-biznes>;
47. Факторинг как удобный способ привлечения оборотного капитала, альтернативный банковскому кредитованию. Август 2021 -<https://fci.nl>;
48. Факторинг будет все дальше уходить в технологичные решения- <https://plus.rbc.ru/news/5fbfdbc37a8aa9f2975810a6>;

- 49.Фатхутдинов Р.А. Финансовый менеджмент: Учебник. Издательство: Дело, 2022 г. – 448 с.
- 50.Финансы предприятия: Учеб. / Под ред. М.В.Романовского. – СПб.: «Бизнес – пресса»,2022. – 180с.;
- 51.Финансовый менеджмент: Учебник/ Под ред. д.э.н. проф. А.М. Ковалевой. – М.: ИНФРА – М,2021г.;
- 52.Функции факторинга -
https://raexpert.ru/researches/credit_org/factoring/part1/;
- 53.Факторинг России по итогам 2022года. Ассоциация факторинговых компаний- <https://asfact.ru/factoring-rossii-po-itogam-2022-goda/>;
- 54.Чем хуже, тем лучше: рынок факторинга в пандемию вырос на 10%-
https://www.dp.ru/a/2021/02/03/СЧем_huzhe_tem_luchshe;
- 55.Что такое факторинг и чем он отличается от кредита -
<https://journal.tinkoff.ru/guide/factoring/>;
- 56.Щурина С.В., Пруненко М.А. Управление дебиторской задолженностью компании: теория и практика // Наукоеведение – 2017. – Т.1, №1;
- 57.Ялина М.М. Антикризисный потенциал факторинга в условиях текущей экономической нестабильности // Актуальные вопросы экономических наук – 2015. – №43. – С. 229–233;
- 58.9 вопросов о факторинге, которые нужно знать бизнесу -
<https://biz.dasreda.ru/factoring/9-voprosov-o-factoringe>

Приложения